

Máster de Contabilidad y Fiscalidad

Título: La fiscalidad de la economía colaborativa.

Autoría: Stephanie Mora Rangel

Tutoría: Albert Folguera Ventura

Departamento: Departamento de economía pública, política y española / Economía aplicada

Curso académico: 2025-2026



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Facultat d'Economia
i Empresa

RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

En la última década, la sociedad ha adoptado un modelo de consumo basado en plataformas de economía colaborativa, aunque todavía existe un gran desconocimiento sobre su funcionamiento e impacto.

Este sistema se fundamenta en el intercambio de bienes y servicios mediante plataformas digitales, otorgando un papel protagonista a los particulares frente a las empresas tradicionales.

El presente Trabajo Final de Máster analizará la fiscalidad de modelos de éxito como Airbnb o Wallapop. Para ello, se estudiarán sus principales características, la tributación directa e indirecta aplicable, las problemáticas jurídicas derivadas y las obligaciones introducidas por la Directiva DAC 7.

Finalmente, se expondrán las conclusiones sobre el impacto fiscal y la transparencia de este sector en España.

El estudio concluye que el principal reto no reside en la ausencia absoluta de normas tributarias aplicables, sino en la dificultad de adaptar categorías fiscales tradicionales a operaciones digitales masivas, fragmentadas y realizadas en muchos casos por particulares

PALABRAS CLAVE: plataformas digitales; economía digital; fiscalidad; DAC 7; IVA; IRPF.

ABSTRACT AND KEYWORDS

Over the last decade, society has adopted a consumption model based on collaborative economy platforms, although there is still limited awareness of their operation and impact.

This system is based on the exchange of goods and services through digital platforms, giving individuals a leading role over traditional companies.

This master's Thesis will analyze the taxation of successful business models such as Airbnb or Wallapop. To this end, the study will examine their main characteristics, the applicable direct and indirect taxation, the legal issues arising from these platforms, and the obligations introduced by the DAC 7 Directive.

Finally, the paper will present conclusions regarding the fiscal impact and transparency of this sector in Spain.

The study concludes that the main challenge does not lie in the complete absence of applicable tax regulations, but rather in the difficulty of adapting traditional tax categories to large-scale, fragmented digital transactions, many of which are carried out by private individuals.

KEYWORDS: digital platforms; digital economy; taxation; DAC 7; VAT; personal income tax.

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	1
1.1	Justificación del tema	1
1.2	Objetivos del Trabajo.....	1
1.3	Metodología empleada	2
II.	ECONOMÍA COLABORATIVA Y SITUACIÓN ACTUAL A NIVEL UE.....	4
2.1	Concepto de economía colaborativa.	4
2.2	Tipos de economía colaborativa.....	5
2.3	Situación actual en la Unión Europea.....	6
III.	PRINCIPALES ACTIVIDADES DE ECONOMÍA COLABORATIVA EN ESPAÑA.	10
3.1	Inmobiliario.....	10
3.2	Compraventa.....	11
IV.	FISCALIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO Y DE COMPRAVENTA.....	13
4.1	SECTOR INMOBILIARIO. CASO AIRBNB	13
4.1.1	Fiscalidad de un propietario residente fiscal español de un inmueble en el territorio.	13
4.1.2	Fiscalidad de un propietario no residente fiscal español de un inmueble en el territorio.	20
4.1.3	Fiscalidad de la plataforma mediadora.....	23
4.2	SECTOR DE COMPRAVENTA DE SEGUNDA MANO. CASO WALLAPOP	26
4.2.1	Compraventa entre particulares residentes en España.	27
4.2.2	Compraventa entre particulares donde el comprador es no residente fiscal.	30
4.2.3	Fiscalidad de la plataforma mediadora.....	30
V.	OBLIGACIONES FORMALES DE LAS PLATAFORMAS.....	33
5.1	Concepto y ámbito de aplicación.....	33
5.2	El modelo 238 y la distinción entre información y tributación	35
5.3	Análisis transversal y riesgos interpretativos	36
VI.	CONCLUSIONES	38
6.1	Problemáticas asociadas a la economía colaborativa.....	38
6.2	Propuestas de mejora.	40
VII.	BIBLIOGRAFÍA	43

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la economía colaborativa ha cambiado las necesidades de los consumidores, transformando la forma en que las personas acceden a bienes y servicios. Este modelo basado en el uso de las plataformas digitales ha crecido de forma exponencial y ha ganado protagonismo en áreas como el transporte, alojamiento o la compraventa de segunda mano.

A pesar de su expansión, la regulación de estas actividades no ha evolucionado al mismo ritmo, lo que ha generado asimetrías en el mercado así como desafíos para las administraciones públicas. Este trabajo se centra en el estudio de la fiscalidad de estas operaciones, abordando cómo tributan estas transacciones e identificando los principales retos que plantea este nuevo entorno económico.

1.1 Justificación del tema

Las plataformas de economía colaborativa han revolucionado la forma en que se intercambian bienes y servicios.

Plataformas como Airbnb o Wallapop ejemplifican una transformación en los hábitos de consumo; especialmente en ámbitos como los viajes o las compras.

No obstante, esta revolución digital ha generado un problema relevante: la normativa no ha evolucionado al mismo ritmo que la tecnología. Como consecuencia, se produce una situación de incertidumbre respecto a la forma en que debe aplicarse la regulación existente a estas nuevas actividades.

Además, estas operaciones tienen un impacto directo en los mercados en los que operan, donde compiten con modelos tradicionales que están sujetos a una regulación más estricta. En este contexto, puede apreciarse cierta ventaja competitiva para las plataformas colaborativas, derivada de la ausencia de una normativa específica que regule su actividad de manera uniforme.

En este Trabajo Final de Máster se analizará cómo se regulan estas operaciones en el marco de la normativa vigente, problemáticas actuales y se concluirán propuestas de mejora.

1.2 Objetivos del Trabajo

El objetivo principal de este Trabajo Final de Máster es identificar y analizar el marco normativo aplicable a modelos de negocio de la economía colaborativa como Airbnb o Wallapop.

A raíz del cumplimiento del objetivo general, se explicitan una serie de objetivos específicos que sirven de apoyo para lograrlo:

- Analizar los aspectos teóricos de la economía colaborativa, estableciendo una serie de definiciones y tipología que sirvan como marco teórico.
- Valorar el contexto actual del comercio electrónico en la Unión Europea.
- Identificar los principales modelos existentes en España.

-Diseñar un estudio de caso con diferentes supuestos que permitan deducir conclusiones sobre la operativa fiscal de las operaciones más representativas -Airbnb o Wallapop- de este modelo económico, así como los retos jurídicos que conllevan.

-Analizar las obligaciones de las plataformas de economía colaborativa.

-Extraer una serie de conclusiones para posibles líneas de investigación futuras.

1.3 Metodología empleada

La metodología empleada en la elaboración de este Trabajo Final de Máster se fundamenta en diversas fuentes y enfoques.

En primer lugar, se ha llevado a cabo un análisis bibliográfico mediante la consulta de libros y artículos académicos, con el objetivo de sustentar el marco teórico del estudio. Asimismo, se han utilizado fuentes estadísticas, como Statista y Eurostat, que han permitido analizar patrones de consumo y hábitos a nivel de la Unión Europea.

Dado el carácter reciente del fenómeno analizado, también ha resultado fundamental el estudio de fuentes digitales, con el fin de comprender el funcionamiento de las plataformas de economía colaborativa y examinar su regulación. En este sentido, se han consultado páginas web de plataformas como Wallapop o Airbnb, así como fuentes institucionales, destacando la página de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) y portales jurídicos especializados.

Desde una perspectiva práctica, el trabajo incorpora un estudio de casos centrado en las plataformas Wallapop y Airbnb, basado en la elaboración de supuestos que permiten aplicar el análisis tributario. La elección de estas plataformas responde a su relevancia práctica en dos sectores representativos de la economía colaborativa: el arrendamiento temporal de inmuebles y la compraventa de bienes de segunda mano entre particulares. El análisis se desarrolla mediante una metodología jurídico-dogmática, basada en el estudio de la normativa tributaria vigente, doctrina administrativa y fuentes institucionales, complementada con supuestos prácticos que permiten identificar las consecuencias fiscales más habituales para usuarios y plataformas.

El estudio se centra en el ámbito territorial español, con especial atención a Cataluña en algunos ejemplos. Los principales impuestos analizados se regulan en:

- El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), regulado a través de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, LIRPF).
- El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), analizado a través de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante, LIVA).
- El Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR), regulado en el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (en adelante, TRLIRNR).
- La modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO), estudiada a través del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto

refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante, TRITPyAJD).

- El Impuesto sobre Sociedades (IS), cuya normativa se encuentra en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, LIS)

Por último, se ha desarrollado un análisis crítico a partir de los conocimientos adquiridos en el Máster en Contabilidad y Fiscalidad, del que se derivan las conclusiones del estudio.

II. ECONOMÍA COLABORATIVA Y SITUACIÓN ACTUAL A NIVEL UE.

2.1 Concepto de economía colaborativa.

La colaboración entre particulares siempre ha existido con independencia de la expansión de internet y del desarrollo de las Tecnologías de la Información. Esta evolución tecnológica ha favorecido la aparición de una amplia terminología.

En un primer momento se empezó a hablar de consumo colaborativo, definido como el intercambio de bienes y servicios entre personas. Dicho intercambio puede materializarse a través de la venta, trueque, alquiler o préstamo, y puede ser gratuito, de pago monetario o basado en un acuerdo entre las partes (Bulchand & Melián, 2018).

Con el avance de la tecnología, este término se extendió a lo que se conoce como economía colaborativa. Este concepto engloba los preceptos que sostienen el consumo colaborativo pero unido a la expansión de las plataformas digitales, que han permitido su rápida proliferación. Como consecuencia, se presencia el nacimiento de un nuevo sector de la economía enmarcado en un entorno eminentemente digital (Antón & Estrada, 2016).

Rachel Botsman y Roo Rogers fueron los primeros en definir este concepto en su libro *What's mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. Los autores lo nombraron un modelo de economía basado en el intercambio de bienes y servicios infrautilizados entre particulares (*peer to peer*), desde lugares hasta conocimientos, a cambio de beneficios monetarios y no monetarios.

En el libro *La Revolución de la Economía Colaborativa* el concepto se detalla con más precisión, definiéndose como la venta, intercambio o cesión de productos o servicios, principalmente por individuos, mediante plataformas tecnológicas en línea que permiten la conexión y gestión de la relación entre los proveedores y los consumidores usando los proveedores medios propios, disponiendo autonomía para organizarse y sin alcanzar el tamaño de una PYME" (Bulchand & Melián, 2018).

En esta definición propuesta por Jacques Bulchand se identifican de forma clara los tres agentes que colaboran en estos modelos de negocio: el consumidor y el proveedor -que, en principio, deben ser particulares- junto a la plataforma tecnológica que actúa como simple mediador de contacto. Este planteamiento pone de manifiesto la existencia de una relativa igualdad entre las partes, necesaria para que la transacción sea efectiva.

Este enfoque permite diferenciar la economía colaborativa de los modelos económicos tradicionales, al favorecer nuevas formas de prestación de servicios basadas en la cooperación entre individuos y limitar, en teoría, la presencia de empresas que suelen ostentar una mayor capacidad de decisión sobre los precios o las condiciones de la transacción.

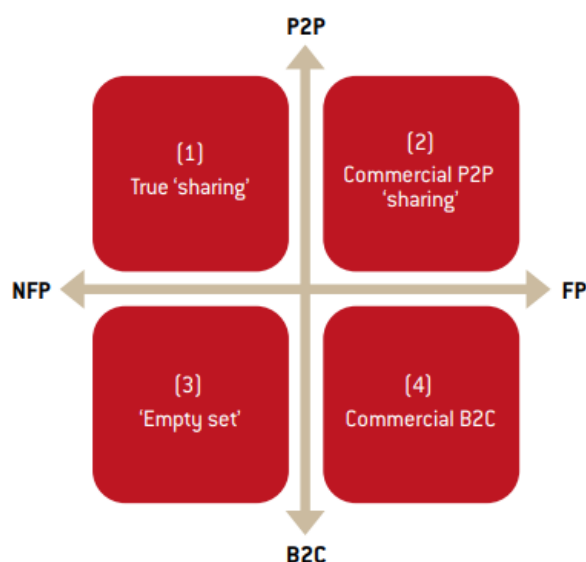
No obstante, la realidad ha demostrado que esta colaboración entre particulares puede verse superada por la práctica, ya que la empresa tradicional también ha sabido aprovechar las oportunidades derivadas de este fenómeno. Como consecuencia, bajo el concepto de

economía colaborativa conviven distintas realidades o, dicho de otro modo, distintos tipos de economía colaborativa.

2.2 Tipos de economía colaborativa.

Para analizar los diferentes tipos de economía colaborativa existentes, se utilizará la matriz de clasificación de plataformas de economía colaborativa elaborada por Codagnone y Martens en 2016 (Petropoulos, s. f.).

Figura 1. Matriz de Clasificación de las plataformas de economía colaborativa.



Fuente: Codagnone and Martens (2016).

El eje vertical mide el tipo de relación. De forma que en la parte superior la relación se da entre particulares (*Peer to peer*) mientras que la zona inferior la operación se da entre empresa y consumidor (*Business to Consumer*).

El eje horizontal mide la finalidad de la relación. En el lado izquierdo se encuentran las transacciones sin ánimo de lucro (*Not for profit*), mientras que en el lado derecho se sitúan aquellas con ánimo de lucro (*For profit*).

- *True Sharing* (P2P + NFP). Comprende las transacciones de bienes y servicios realizadas entre particulares a través de plataformas sin ánimo de lucro. Constituye un auténtico intercambio y es el modelo que más se aproxima a la idea original de economía colaborativa. A modo de ilustración, puede citarse el caso de una estudiante universitaria que opta por dar altruistamente sus materiales académicos a través de la plataforma Vinted, con el propósito de prolongar el ciclo de vida útil de dichos recursos y evitar su desecho prematuro. La gratuidad y colaboración entre los agentes es aquello que caracteriza esta primera tipología.

Las transacciones de *True Sharing* no generan ningún tipo de casuística fiscal.

- *Commercial P2P Sharing* (P2P + FP). Incluye las operaciones realizadas entre particulares con el objetivo de obtener un beneficio económico, mediadas por una

plataforma digital. Se trata del cuadrante más relevante desde el punto de vista económico y regulatorio. Como ejemplo, puede citarse el caso de Airbnb, donde un particular alquila su apartamento en Sitges durante el verano a través de la plataforma por 200 euros la noche. De este modo, los usuarios de este tipo de plataformas buscan obtener un beneficio económico mediante el alquiler temporal de bienes o la prestación de servicios.

Estas transacciones abren el debate fiscal que vertebra este trabajo: ¿cuándo el particular pasa a ser profesional? A partir de ahí, se desgana su impacto en IRPF e IVA, así como el control que ejerce la DAC 7.

- *Empty set* (B2C + NFP) Este espacio se considera vacío, ya que las relaciones iniciadas por empresas persiguen, por definición, un beneficio económico, por lo que no resulta coherente un modelo B2C sin ánimo de lucro dentro de este marco.
- *Comercial* (B2C + FP). Hace referencia a las relaciones entre empresas y consumidores a través de plataformas con ánimo de lucro. Este modelo se aproxima a las actividades comerciales tradicionales desarrolladas en entornos digitales. Para ejemplificarlo, puede señalarse una tienda profesional de móviles reacondicionados tiene perfil verificado como empresa en Wallapop y los vende a consumidores particulares que utilizan esta plataforma.

A diferencia de otros modelos presentes en la economía colaborativa, este tipo de operaciones encaja con mayor facilidad en los esquemas tradicionales de actividad empresarial y profesional, por lo que su tratamiento tributario plantea menos incertidumbres. Las implicaciones fiscales de estas actividades, así como los supuestos en los que los usuarios de plataformas como Wallapop actúan con finalidad lucrativa, se analizarán con mayor detalle en apartados posteriores.

Como cierre de esta clasificación puede observarse que, aunque los consumidores sean los principales protagonistas del modelo, resulta necesario considerar la intervención de empresas con ánimo de lucro. Todos estos ámbitos generan una creciente incertidumbre jurídica y problemas regulatorios que se irán especificando a lo largo de este trabajo.

2.3 Situación actual en la Unión Europea.

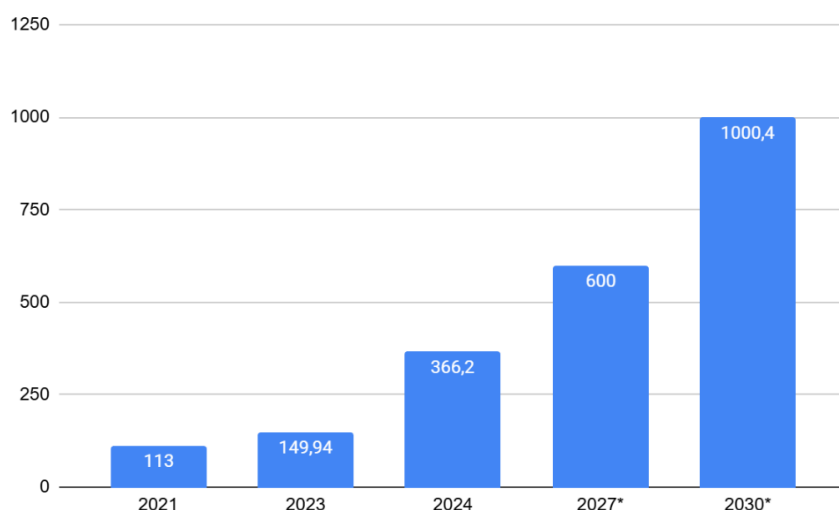
La Comisión Europea ha calificado la economía colaborativa como una forma nueva de ofrecer servicios innovadores, al permitir el uso temporal de bienes y servicios. Asimismo, señala que estos modelos abarcan una amplia gama de sectores y que su desarrollo se está produciendo de forma acelerada por Europa. (Comisión Europea, s. f.)

De hecho, una parte significativa de ciudadanos de la UE ya han utilizado o, al menos conocen, servicios de la economía colaborativa, que van desde el intercambio de viviendas, uso de coche compartido hasta la prestación de servicios domésticos. Este nuevo modelo económico ofrece, por tanto, nuevas oportunidades para la innovación en la prestación de servicios.

En este contexto, en junio de 2016 se publicó la Agenda Europea para la Economía Colaborativa con el objetivo de clarificar las reglas y políticas aplicables con el fin de ayudar a los ciudadanos y empresas europeas a beneficiarse del desarrollo de este nuevo sector

Desde una perspectiva global se observa la figura 2.

Figura 2. Valor mundial de la economía colaborativa desde 2021 a 2024 con previsión de 2027 a 2030 (en mil millones de millones de dólares)



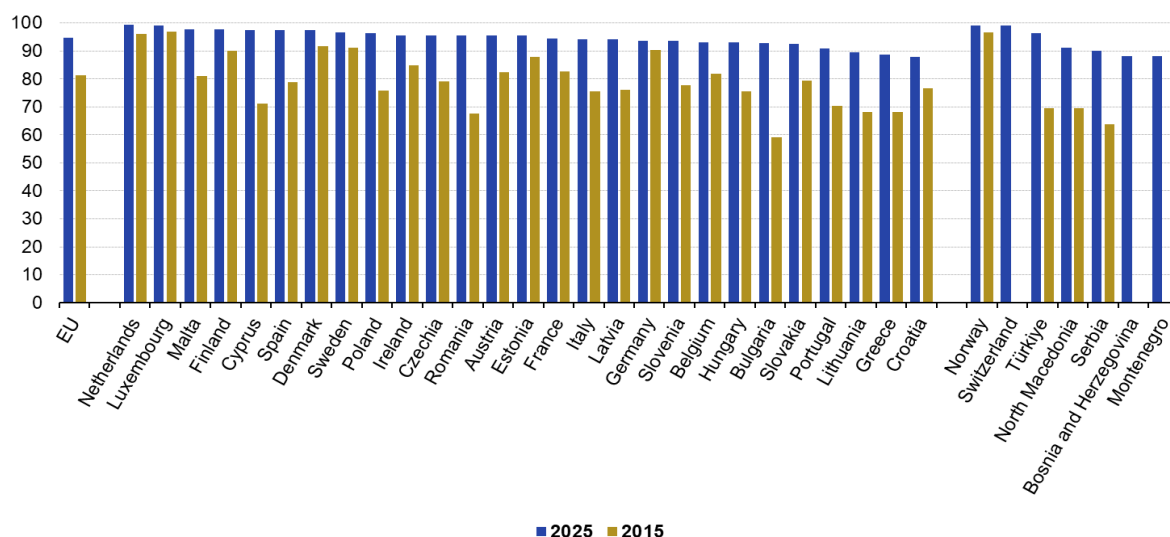
Fuente: Elaboración propia a través de datos Statista 2025.

Los servicios vinculados a este modelo han experimentado una notable popularidad en los últimos años. En 2021 alcanzaron un valor aproximado de 113 mil millones de dólares estadounidenses mientras que en 2024 dicha cifra se sitúa en torno a los 366 mil millones de dólares.

Según las estimaciones de Statista, para el año 2030 se esperaba un crecimiento que llevaría el valor de la economía colaborativa a superar un millón de millones de dólares estadounidenses, lo que supone una tasa de crecimiento anual compuesta aproximada del 25 %.

Estos datos ponen de manifiesto el constante crecimiento de este concepto a nivel mundial. Del mismo modo, su vinculación directa con la economía digital hace necesario centrar el análisis en el desarrollo del comercio electrónico en 2025 en la Unión Europea.

Figura 3. Internet access of households, 2025 and 2015 (% of all households)

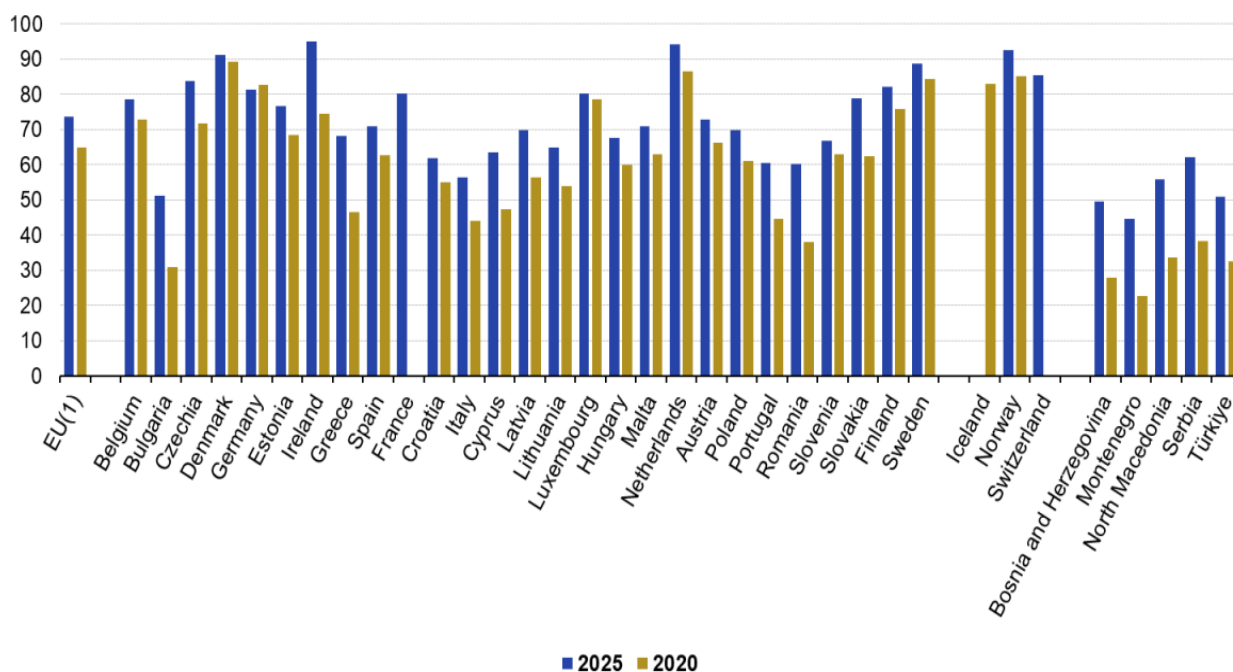


Fuente: Eurostat, 2025.

De acuerdo con el artículo publicado por el Eurostat sobre sociedades digitales, el 94% de los hogares en la UE utilizaron internet en 2025, un 13% más en comparación a 2015. Igualmente, el acceso al mismo se realizó principalmente a través de un teléfono móvil.

Centrándonos más en el comercio electrónico:

Figura 4. Individuals who bought or ordered goods online, 2025 and 2020 (% of all individuals aged 16-74 years)



Note: Data missing for Iceland in 2025, France and Switzerland in 2020

(1): EU estimated in 2020

Fuente: Eurostat, 2025.

En 2025, el 74% de los individuos entre 16 y 74 años utilizaban internet para la compra de bienes en comparación al 65% en 2020. Con mayores ratios, destacan Irlanda con un 95%, Países Bajos con un 94% y Dinamarca con un 91% mientras que países como Italia con un 56% y Bulgaria con un 51% representaron los Estados con menor predisposición al comercio electrónico.

El uso de internet tanto como la tendencia creciente del comercio electrónico son un claro indicador del elevado potencial de desarrollo que la economía colaborativa podría llegar a tener en los años venideros.

III. PRINCIPALES ACTIVIDADES DE ECONOMÍA COLABORATIVA EN ESPAÑA.

Las estadísticas europeas resultan fundamentales para entender cómo se sitúa la economía colaborativa en el entorno económico actual. Sin embargo, en este punto el análisis se centrará en las principales actividades de este sector en España, por ser el mercado más cercano.

A fin de vincular este apartado con la parte práctica, se analiza el contexto de casos de éxito como Airbnb o Wallapop. Esta aproximación resulta clave, ya que la naturaleza operativa de sus transacciones constituye el punto de partida para el posterior análisis fiscal de los siguientes apartados.

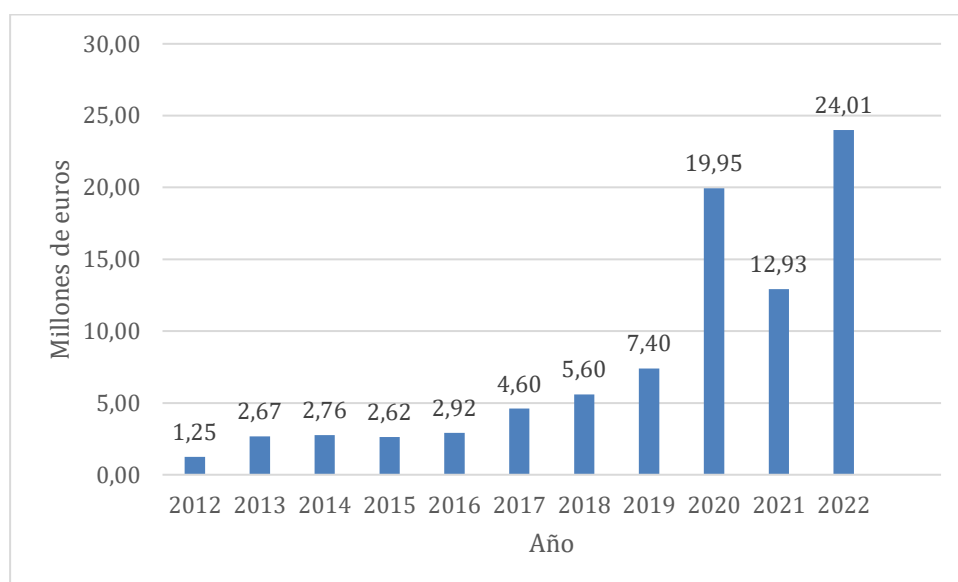
3.1 Inmobiliario

En este apartado se mencionará una serie de plataformas colaborativas que están cobrando cierta relevancia en el panorama español.

En primer lugar, Airbnb nació en San Francisco en 2007 cuando dos anfitriones recibieron en su casa a tres huéspedes. Esto hizo surgir una iniciativa nunca propuesta, el alojamiento entre particulares. Esta plataforma ha permitido que cualquier persona se pueda plantear alquilar su vivienda completa o parte de ella para conseguir unos ingresos adicionales. A través de la aplicación móvil, cualquier usuario puede crear un perfil, siendo factible una mensajería instantánea entre oferentes y demandantes.

Actualmente Airbnb tiene más de 8 millones de anuncios activos en todo el mundo y opera en más de 220 países y regiones (Airbnb, s. f.)

Figura 5. Evolución anual de los ingresos declarados por Airbnb en España 2012-2022.



Fuente: Elaboración propia a través de Statista, 2025.

En 2022 Airbnb ya facturaba 24,01 millones de euros en España. Se pone de manifiesto una clara tendencia alcista, siendo más pronunciada en los últimos años. En definitiva, se evidencia que la empresa ha intensificado su actividad y popularidad después del COVID-19.

La entrada de Airbnb en España ha sido gradual y la información disponible varía según las ciudades (Ortuño & Jiménez, 2019)

En 2019, Barcelona y Madrid son las ciudades con una mayor oferta de alojamiento, lo que ha llevado a concluir que en España esta aplicación funciona mejor en las grandes ciudades (Beltran, s. f.)

Por su parte, *Couchsurfing* es una aplicación que permite compartir una vivienda o habitación sin esperar nada a cambio. En su página web se informa que es un servicio que conecta a sus miembros con una comunidad global de viajeros. (Couchsurfing, s. f.)

Adicionalmente, *HomeExchange* es una aplicación que fomenta el intercambio de casas y que permite el alojamiento en un hogar con la condición de que ésta pueda alojarse simultáneamente o en un futuro en la propia. En España ya hay más de 30.000 miembros en esta plataforma con un incremento del 43% de intercambios en 2024. En cuanto a ciudades, destacan Barcelona, Madrid, Valencia, San Sebastián y Sevilla. (Carreño, 2025)

Además, hay una clara tendencia por los intercambios entre los propios residentes españoles. Tras superar los 200.000 miembros a finales de 2024, se espera llegar a los 250.000 en 2025. Entre otros datos, la plataforma ha anunciado que la marca ha incrementado su notoriedad de un 5% a un 12% en dos años en el mercado español.

3.2 Compraventa

Más allá del ámbito inmobiliario, también ha cobrado auge un sector con mayor presencia en el día a día y accesible para cualquier persona que posea algún bien de valor en casa y no sepa qué hacer con él. Se hace referencia a las plataformas digitales que permiten la compraventa entre particulares.

En este sentido, destaca Wallapop como una plataforma digital especializada en la compraventa de segunda mano por medio de internet. Este modelo nació en mayo de 2013 a manos de tres emprendedores que buscaban una forma más fácil y segura de llevar los típicos mercadillos a la era digital.

Wallapop es una empresa de consumo colaborativo que ha conseguido consolidarse en el sur de Europa con cerca de 19 millones de usuarios mensuales. Con una facturación de 101 millones de euros en 2024, sus resultados muestran señales de una empresa sólida que crece de manera sostenible. (Llagostera, 2025)

En este grupo también se encuentran empresas como eBay donde existe compraventa de forma generalizada o Vinted centrada en el intercambio de ropa o accesorios de moda de segunda mano.

El modelo de consumo colaborativo abarca múltiples clasificaciones según el tipo de recurso compartido, como pueden ser el acceso a wifi, energía, espacios infrautilizados, o lugares de trabajo compartido entre usuarios. Cabe señalar que, estos conceptos todavía pueden resultar

novedosos para la sociedad española y aunque algunos están ganando reconocimiento, no se desarrollan en este análisis dado que no son tan generalizados como puede ser el caso Wallapop.

IV. FISCALIDAD DEL SECTOR INMOBILIARIO Y DE COMPRAVENTA.

4.1 SECTOR INMOBILIARIO. CASO AIRBNB

En uno de los sectores donde la economía colaborativa ha tenido una mayor relevancia es en el inmobiliario. El alquiler vacacional es un sector clave del turismo español. Por ello, de todas las plataformas mencionadas, este apartado se enfocará en el caso Airbnb dado su mayor expansión a nivel internacional.

En cada caso se desarrollará la fiscalidad directa (IS, IRNR, IRPF) e indirecta (IVA, TPO) de los siguientes supuestos:

4.1.1 Fiscalidad de un propietario residente fiscal español de un inmueble en el territorio.

En primer lugar, este apartado se centra en el análisis del régimen tributario aplicable a un contribuyente con residencia fiscal en España que, siendo propietario de un inmueble en territorio nacional, opta por comercializar servicios de arrendamiento de corta duración a particulares a través de la plataforma Airbnb.

4.1.1.1 Análisis de la fiscalidad indirecta

En este apartado se procederá a analizar las implicaciones fiscales que se producen fundamentalmente en relación con la LIVA como con el TRITPyAJD.

El hecho imponible regulado en el artículo 4 de LIVA establece que esta actividad tendrá repercusiones fiscales cuando se realice en territorio español por empresarios o profesionales, a título oneroso, con carácter habitual u ocasional y en el desarrollo de una actividad empresarial.

No obstante, los arrendamientos reciben una regulación específica dentro de la norma. En este sentido, el artículo 5 LIVA considera empresarios o profesionales, en todo caso, a los arrendadores de bienes. Por ello, los propietarios que arriendan viviendas a través de Airbnb cumplen inicialmente los requisitos para quedar sujetos al IVA.

Asimismo, los arrendamientos de bienes tienen la consideración de prestación de servicios de acuerdo con el artículo 11. Dos.2º LIVA.

Sin embargo, el artículo 20. Uno.23º LIVA establece la exención de los arrendamientos de vivienda. Esta exención no se aplica a los arrendamientos de apartamentos o viviendas amuebladas cuando el arrendador presta servicios complementarios propios de la industria hotelera, como restauración, limpieza, lavado de ropa u otros análogos. Del articulado de la ley se aprecia;

1. Un arrendador que alquila una propiedad por Airbnb sin prestar ningún servicio de la industria hotelera está exento del IVA, entendiendo que simplemente pone a disposición del arrendatario la propiedad quien a su vez lo destina al uso exclusivo como vivienda. No obstante, al estar relacionado con un arrendamiento de un bien inmueble, a pesar de estar exento, debe analizarse su posible sujeción en TPO.

El artículo 7 del TRITPyAJD establece como hecho imponible las transmisiones patrimoniales onerosas “inter vivos”, así como la constitución de derechos reales, préstamos, fianzas, arrendamientos, pensiones y concesiones administrativas, con determinadas excepciones. En el caso de los arrendamientos, estos se incluyen expresamente dentro del ámbito de aplicación del impuesto.

En este sentido, el impuesto en su modalidad TPO grava la formalización del arrendamiento como acto jurídico sujeto a tributación, siendo el huésped el sujeto pasivo conforme al artículo 8.f) del mismo texto normativo, al recaer sobre él la obligación de satisfacer el tributo.

Adicionalmente, el propietario será el responsable subsidiario si el mismo no ha pedido al arrendatario justificación de haber satisfecho el impuesto correspondiente. De aquí se extrae la idea siguiente, en la mayoría de los casos, los propietarios de inmuebles deberían verificar el cumplimiento de obligaciones tributarias del arrendatario y en caso contrario, serían estos los que se encargarán de satisfacer el impuesto.

La base imponible del impuesto se corresponderá a la cantidad total que deba satisfacerse por todo el periodo de duración del contrato. En nuestro ejemplo, el importe total de la reserva realizada mediante la plataforma. Para el cálculo de la cuota tributaria, se tomará la escala propuesta por la Comunidad de Cataluña. De esta manera, el tipo aplicable es el 0,5% sobre la cantidad total que el usuario deba satisfacer por la estancia. Además, cuenta con un plazo de un mes desde el arrendamiento para presentarlo.

Cabe resaltar, por último, las grandes dificultades que presenta en la práctica la recaudación del TPO en las estancias turísticas de corta duración realizadas a través de plataformas digitales.

2. Un arrendador que alquila una propiedad por Airbnb prestando servicios de la industria hotelera realiza una actividad sujeta y no exenta en LIVA.

Según la Consulta Vinculante V0575-15 (2015), estos servicios se caracterizan por extender la atención a los clientes más allá de la mera puesta a disposición de un inmueble o parte de este. En particular, aparte de los servicios regulados en el artículo 20. Uno.^{23º} LIVA y mencionados anteriormente en el artículo, se describen los siguientes:

- Servicio de limpieza del apartamento prestado a la entrada y a la salida del periodo contratado por cada arrendatario.
- Servicio de cambio de ropa en el apartamento prestado a la entrada y a la salida del periodo contratado por cada arrendatario.
- Servicio de limpieza de las zonas comunes del edificio (portal, escaleras y ascensores) así como de la urbanización en que está situado (zonas verdes, puertas de acceso, aceras y calles).
- Servicios de asistencia técnica y mantenimiento para eventuales reparaciones de fontanería, electricidad, cristalería, persianas, cerrajería y electrodomésticos.

Además, se concreta que la puesta a disposición de equipamiento como vajilla, enseres y aparatos de cocina, no tienen carácter de servicios complementarios propios de la industria hotelera.

En conclusión, si el propietario presta estos servicios propios de la industria hotelera debería considerar la posibilidad de que la operación quede sujeta a IVA y deberá repercutir el correspondiente impuesto al cliente.

Eso sí, deben tratarse de servicios con una intensidad comparable a la actividad hotelera que se presten durante la estancia. Pues, la mera limpieza del inmueble, el cambio de ropa o la puesta a disposición de enseres a la entrada y salida no suelen ser suficientes por sí solos.

Si se cumplen las condiciones mencionadas, el usuario final al realizar la reserva por la plataforma debería soportar un coste adicional, 10% de IVA a un tipo reducido debido a que se relaciona con servicios de hostelería, junto a una comisión de la plataforma de un 21%, que se abordará más adelante.

Esto conlleva una serie de responsabilidades fiscales para el anfitrión:

- Airbnb no genera este IVA automáticamente, en su página web indica que se debe aumentar el precio de la reserva con el IVA incluido y menciona que es importante indicarlo en la descripción del anuncio.
- El anfitrión deberá pedir un número de identificación fiscal a efectos del IVA (NIF-IVA), emitir factura a los huéspedes en la que se indica el precio de los servicios y el importe del IVA que se aplica. Esto conllevará la realización de declaraciones trimestrales a través del modelo 303 y un resumen anual en el modelo 390.

A pesar de todas estas obligaciones formales, el anfitrión que arrienda con servicios extra hoteleros puede deducirse el IVA soportado en las compras que realice para el desarrollo de la “actividad” de arrendamiento. Esto se debe a la neutralidad del impuesto, dado que, el ingreso adicional generado por el IVA repercutido se deberá entregar mediante los modelos mencionados. De esta manera, al poder recuperar el IVA soportado simultáneamente, provoca que el coste adicional generado en dichas compras no sea un perjuicio económico ni financiero. Por ejemplo, más adelante se explicará la comisión de servicio cobrada por Airbnb cuyo IVA soportado será un claro gasto deducible a efectos IVA.

4.1.1.2 Análisis de la fiscalidad directa

Los ingresos que una segunda vivienda en alquiler pueda brindar para el propietario, a través de Airbnb, generan efectos fiscales en:

- LIRPF
- Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (En adelante, el Reglamento)

El IRPF se compone de diferentes tipos de rendimientos. Según el tipo de rendimiento del que se trate, se tributará por Rendimientos de Actividades Económicas o Rendimientos del Capital Inmobiliario.

Ahora bien, cabe mencionar que el criterio en la fiscalidad directa no se centra en la prestación de servicios de la industria hotelera. Más bien, la diferenciación radica en disponer de una persona con contrato laboral a jornada completa para la gestión del inmueble en particular. Así lo menciona el artículo 27.2 de la LIRPF.

Si se cuenta con dicha persona se generarán rendimientos de actividades económicas siempre que la contratación sea necesaria y real, no meramente formal. El trabajador debe estar vinculado a la ordenación de la actividad de arrendamiento.

Si no se cuenta con esa persona, estos arrendadores de viviendas turísticas deberán tributar por un rendimiento de capital inmobiliario.

Estas dos situaciones se resumen en la siguiente tabla:

Tabla 1. Resumen casuísticas fiscalidad directa del propietario (IRPF).

Situación alquiler turístico de corta estancia por Airbnb	Clasificación en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
Alquiler	Rendimientos del Capital Inmobiliario
Alquiler con al menos una persona a cargo de su gestión contratada a jornada completa	Rendimientos de actividades económicas

Fuente: Elaboración propia

A continuación se analizan las obligaciones y ventajas fiscales para los propietarios que utilizan esta plataforma según el tipo de rendimiento al que incurran.

1. Respecto a los Rendimientos del Capital Inmobiliario (RCI)

Estos rendimientos se producen cuando el propietario simplemente pone el piso a disposición del cliente y no cuenta con personal contratado para la gestión.

En primer lugar conviene recordar qué conceptos conforma el cobro que recibe el propietario. La aplicación directamente le da un cobro neto disminuido por la comisión. No obstante, se analiza cómo dicha comisión es un gasto deducible para el contribuyente:

Cobro anfitrión Airbnb “bruto”:

(+) Precio reserva (Días x precio por noche + limpieza)

(-) Comisión Airbnb (Si es compartida 3% o exclusiva 15,5% aproximadamente)

(-) 21% IVA sobre comisión Airbnb

= Cobro neto

En este sentido, la ley parte del concepto del rendimiento íntegro y a partir de una serie de gastos deducibles, se obtiene el rendimiento neto.

Para determinar el rendimiento íntegro se tendrá en cuenta el artículo 22 de la LIRPF.

El rendimiento íntegro es el importe total que por todos los conceptos deba satisfacer el huésped. La ley también advierte de que el IVA cobrado al cliente se excluiría, sin embargo,

en este caso está exento. Por ende, se considerará como rendimiento íntegro el cobro “bruto” anterior a las comisiones que la plataforma exige.

Posteriormente, la ley permite la deducción de una serie de gastos establecidos en el artículo 23 de la LIRPF y en el Reglamento. En principio, todos los gastos necesarios para la obtención de los rendimientos, los cuáles deben prorratearse en función del número de días que el inmueble haya estado alquilado.

En específico, las comisiones de Airbnb encajarían en el apartado 23.1.a). 4.º de la LIRPF como un coste de servicio que se restará para obtener el rendimiento neto. Cuando el IVA soportado no resulte deducible en el propio IVA por realizarse operaciones exentas sin derecho a deducción, dicho importe podrá tener la consideración de mayor gasto o coste deducible a efectos de calcular el rendimiento neto en el IRPF, siempre que cumpla los requisitos generales de correlación, justificación e imputación temporal.

Adicionalmente, la normativa establece una relación de gastos deducibles que el anfitrión de Airbnb puede aplicar para reducir el rendimiento neto en el Impuesto sobre la Renta. Entre ellos se incluyen tributos como el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), intereses de préstamos vinculados a la adquisición o mejora del inmueble, primas de seguros de responsabilidad civil, así como gastos derivados de suministros y servicios tales como electricidad, agua o internet, además de la amortización del inmueble, entre otros.

Asimismo, es deducible la amortización correspondiente al periodo en que la vivienda ha estado arrendada, calculada mediante la aplicación del 3% anual sobre el mayor valor entre el coste de adquisición y el valor catastral, excluyendo en ambos casos el valor del suelo.

Una vez realizado esto, se obtendrá el rendimiento neto del capital. Existen una serie de reducciones por arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda. En cambio, en los alquileres turísticos no resulta aplicable ninguna reducción ya que no tienen por finalidad satisfacer una necesidad permanente sino cubrir una necesidad de carácter temporal.

Por último, si la persona mantiene el inmueble sin alquilarlo por Airbnb, deberá declarar lo conocido en renta como “Imputación de rentas”. El artículo 85 de la LIRPF define que se pagará un 2% del valor catastral del inmueble prorrateado por el número de días al año que esté sin uso o 1,1% si el valor catastral ha sido revisado los últimos 10 años.

2. Respecto a los Rendimientos de Actividades Económicas (RAE)

Estos rendimientos aparecen cuando el propietario tiene una persona con contrato laboral a jornada completa para la gestión del inmueble.

Bajo esta premisa, la primera obligación que debe asumir el contribuyente es formalizar su alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores mediante la presentación del Modelo 036.

En lo relativo a la determinación del rendimiento neto de la actividad, existen diversos métodos de estimación.

Por un lado, se encuentra el régimen de estimación objetiva (EO), el cual permite calcular el beneficio computable a través de la aplicación de módulos obligatorios o voluntarios. No obstante, para poder acogerse a este sistema, la actividad desarrollada debe figurar expresamente recogida en la correspondiente Orden Ministerial de módulos. En este sentido, conviene señalar que el epígrafe 685 del IAE, relativo a "Alojamientos turísticos extrahoteleros", no se encuentra incluido en el ámbito de aplicación de este régimen simplificado.

Por otro lado, existe estimación directa simplificada y parece más apropiado hacer uso de la misma para explicar la tributación del contribuyente. Esta es aplicable a empresarios que su actividad no sea susceptible de aplicar la EO con un importe neto de la cifra de negocios de todas sus actividades inferior a 600.000 euros anuales en el año anterior.

El esquema que se utiliza es el siguiente:

(+) Ingresos íntegros
(-) Gastos deducibles (excepto provisiones y amortizaciones)
(-) Amortizaciones tabla simplificada
(=) Diferencia
(-) Gastos de difícil justificación: 5% sobre diferencia positiva con límite de 2.000€
= Rendimiento neto
(-) Reducción para contribuyentes con rentas totales inferiores a 12.000 euros, incluidas las de la actividad (incompatible con la reducción anterior).
(-) Reducción por inicio de actividad
= Rendimiento neto reducido

Siguiendo el mismo razonamiento del caso anterior, los cobros del anfitrión son los siguientes:

Cobro anfitrión Airbnb:

(+) Precio reserva (Días x precio por noche + limpieza)
(+) 10% IVA repercutido (si realiza actividades sujetas y no exentas en IVA)
(-) Comisión Airbnb (Si es compartida 3% o exclusiva 15,5% aproximadamente)
(-) 21% IVA sobre comisión Airbnb
= Cobro neto
- Gastos de personal (si tiene personas a su cargo)
= Diferencia

En este caso el precio de la reserva es lo único que se considera ingreso íntegro. Si se realizan actividades sujetas y no exentas en IVA, como la prestación de servicios hoteleros, el 10% de IVA repercutido se ingresa a través de las autoliquidaciones del IVA. Por ende, en IRPF no se consideran un mayor ingreso.

Respecto a los gastos deducibles, deben estar vinculados a la actividad económica desarrollada, encontrarse convenientemente justificado y registrados en la contabilidad o libros-registros que con carácter obligatorio deba llevar el contribuyente, correctamente imputado.

Siguiendo estos criterios, si el propietario tiene una persona contratada a jornada completa, podrá deducirse los sueldos y la Seguridad Social a cargo del trabajador y empresa. Adicionalmente, todos los gastos relacionados con la actividad serán deducibles: suministros, reparaciones y conservación, primas de seguros, amortización de acuerdo con tablas simplificadas, etcétera.

En relación con la comisión cobrada por Airbnb, se podría ubicar como un gasto en concepto de Servicios Profesionales independientes, también deducible. Asimismo, en relación con el IVA soportado del 21% por Airbnb, no se incluirá como gasto deducible si a efectos de IVA, el contribuyente realiza operaciones sujetas y no exentas con derecho a deducción. Sin embargo, si el arrendamiento estuviese sujeto y exento de IVA, el IVA soportado no será deducible a efectos del impuesto indirecto y debería analizarse su tratamiento como mayor gasto o coste en la determinación del rendimiento en IRPF.

Una vez obtenidos los Ingresos y Gastos, se obtiene la “Diferencia”. Esta es la base para calcular una partida adicional de gastos de difícil justificación deducibles en un 5%. El resultante es el rendimiento neto.

Finalmente, se menciona una serie de reducciones posibles a aplicar que permitirán llegar a un rendimiento neto reducido. En concreto, para un anfitrión de Airbnb podrían ser interesantes:

- Reducción para contribuyentes con rentas totales inferiores a 12.000 euros, incluidas las de la actividad (incompatible con la reducción anterior).¹

Los contribuyentes con rentas no exentas iguales o inferiores a 8.000 euros anuales, tendrán derecho a una reducción de 1.620 euros anuales.

Contribuyentes con rentas no exentas comprendidas entre 8.000,01 y 12.000 euros anuales, aplicarán la siguiente fórmula correctora:

$$1.620 - [0,405 \times (Base imponible - 8.000 \text{ euros})]$$

Como consecuencia de la aplicación de esta reducción el saldo resultante del rendimiento neto de las actividades económicas no podrá ser negativo.

- Reducción por inicio de actividad

Los contribuyentes que inicien el ejercicio de una actividad económica y determinen el rendimiento neto de la misma con arreglo al método de estimación directa, podrán reducir en un 20% el rendimiento neto positivo reducido, minorada en su caso por las reducciones por rendimientos con periodo de generación superior a 2 años, para rendimientos netos notoriamente irregulares y para determinadas actividades realizadas para un único cliente, en el primer período impositivo en que el mismo sea positivo y en el período impositivo siguiente. (Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2025)

¹ Véase Artículo 32.2. 3º de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Se entenderá que se inicia una actividad económica cuando no se hubiera ejercido actividad económica alguna en el año anterior a la fecha de inicio de la misma, sin tener en consideración aquellas actividades en cuyo ejercicio se hubiera cesado sin haber llegado a obtener rendimientos netos positivos desde su inicio.

La cuantía de los rendimientos sobre la que se aplicará la reducción no podrá superar los 100.000 euros anuales.

4.1.2 Fiscalidad de un propietario no residente fiscal español de un inmueble en el territorio.

En segundo lugar, se analiza un supuesto distinto, relativo a un inversor extranjero, es decir, una persona física no residente fiscal en España que es titular de un inmueble situado en territorio español. A modo de ejemplo, se considera un propietario de nacionalidad francesa que decide arrendar su vivienda ubicada en Barcelona a través de Airbnb.

4.1.2.1 Análisis de la fiscalidad indirecta.

Similar al caso anterior, se ha de distinguir si el propietario al alquilar el inmueble presta o no servicios de la industria hotelera.

1. Si el propietario presta servicios de la industria hotelera:

Como ya se concluyó en el apartado anterior, la operación está sujeta y no exenta de LIVA tributando al tipo reducido del 10%.

Por reglas de localización, se aplica el artículo 70. Uno. 1º. a) de la LIVA que implica que los servicios relacionados con bienes inmuebles se encuentran localizados en el territorio de aplicación del impuesto.

De esta forma, el propietario deberá añadir un 10% adicional al precio que publica en Airbnb para indicar al cliente que debe soportar ese IVA adicional.

Un matiz clave es el sujeto pasivo. Hasta 2023, se aplicaba la inversión del sujeto pasivo y el arrendatario ingresaba el IVA. Actualmente, en concordancia con el artículo 84. Uno.2º. d') de la LIVA, aunque el prestador sea un no residente, este será el sujeto pasivo de la prestación de servicio de arrendamiento de bienes inmuebles debido a que está sujeta y no exenta. Consecuentemente, el propietario francés será el encargado de realizar la liquidación de IVA, deberá identificarse en España obteniendo un NIF IVA español, desplegando todas las obligaciones y derechos mencionadas anteriormente.

2. Si el propietario no presta servicios hoteleros:

En el momento que el propietario francés se limita a poner el inmueble a disposición del huésped, la operación se considera exenta por el artículo 20. Uno.23º de LIVA. Nuevamente, esto conlleva el traspaso de la tributación a TPO, con independencia de que el francés no sea residente en España. Por lo que, al igual que un contribuyente residente, será responsable subsidiario en caso de que, el huésped, sujeto pasivo del impuesto, no satisfaga la cuota correspondiente.

4.1.2.2 Análisis de la fiscalidad directa

En la fiscalidad directa parece conveniente distinguir las dos casuísticas explicadas en el supuesto previo:

1. Si un no residente francés NO tiene persona contratada para la gestión del inmueble.

En este caso se hace referencia a una renta inmobiliaria que recibe el anfitrión francés al operar por Airbnb.

En primer lugar, al tratarse de un tema de fiscalidad internacional, es necesario acudir al Convenio de Doble Imposición para conocer el escenario de tributación entre España y Francia. En específico, al Convenio entre el Reino de España y la República Francesa a fin de evitar la doble imposición y de prevenir la evasión y el fraude fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, firmado en Madrid el 10 de octubre de 1995.

En el artículo 6 del convenio España-Francia se presenta un escenario de tributación compartida. De esta forma, España se considera el estado de la fuente y Francia como el estado de residencia, se encargará de corregir la doble imposición.

Esto posibilita la utilización de la normativa interna nacional para gravar las rentas de los no residentes: TRLIRNR.

El artículo 13 del TRLIRNR enumera una serie de rentas obtenidas en territorio español. En concreto, el apartado g) de dicho artículo grava los rendimientos derivados de bienes inmuebles situados en el territorio. Por lo que, se puede apreciar que el propietario francés que decida utilizar Airbnb tendrá obligaciones fiscales respecto a este impuesto. El artículo 14 TRLIRNR enumera las rentas exentas, dentro de las cuales, no se encuentran los alquileres.

En adelante, el Capítulo IV especifica las normas de tributación para los no residentes que operan sin EP. Por lo que, este propietario cuantificará su base imponible de acuerdo con el artículo 24 del TRLIRNR. Este artículo establece una regla general caracterizada por el importe íntegro, una serie de reglas especiales y la deducibilidad de gastos para contribuyentes residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea (UE).

En nuestro caso, se aplicaría el 24.6. 1.ª.a) del TRLIRNR, al tratarse de un contribuyente francés. Por ende, este contribuyente podrá deducirse los gastos comentados en el supuesto anterior, sin la posibilidad tampoco de aplicar la reducción por vivienda habitual.

En cuanto al tipo de gravamen, se aplica un tipo general del 19% para contribuyentes de la Unión Europea. El plazo lo marca el artículo 5.c). 1º de la Orden Ministerial específica para la autoliquidación del modelo 210². Los ingresos obtenidos mediante Airbnb por los alquileres deberán declararse los primeros veinte días de enero del año siguiente.

Finalmente, se debe mencionar que, los días que el inmueble haya permanecido vacío por no haber podido encontrar un usuario adecuado por Airbnb – o cualquier otra razón- tiene

² Véase Orden EHA/3316/2010, de 17 de diciembre, por la que se aprueban los modelos de autoliquidación 210, 211 y 213 del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, que deben utilizarse

consecuencias fiscales. La tributación también es contemplada como compartida en concordancia con el artículo 6 del convenio de doble imposición.

El apartado h) del artículo 13 del TRLIRNR reconoce la imputación de renta como una renta obtenida en el territorio la cual no está exenta por el artículo siguiente. La cuantificación de la base imponible con arreglo a, la regla especial del artículo 24.5 del TRLIRNR, remite a las mismas normas establecidas en la LIRPF, explicadas en el supuesto anterior. La cuota para pagar por el no residente resultará de aplicar a tal base imponible el tipo del 19%. Finalmente, la Orden Ministerial establece una regla especial para la imputación de rentas, permitiendo al anfitrión de Airbnb poder ingresar el año natural siguiente al devengo.

Para terminar matizar que:

Si un usuario fuera de la Unión Europea utiliza Airbnb para arrendar sus inmuebles. Se aplicaría todo lo expuesto con dos grandes diferencias. La base imponible es el importe íntegro, es decir, todo lo que el arrendador recibe de Airbnb, sin la posibilidad de deducirse ningún tipo de gasto. Adicionalmente, el tipo aplicable en la operación sería del 24%.

2. El propietario francés tiene una persona contratada a jornada completa.

En este supuesto, se concreta el caso de tener una persona contratada a tiempo completo. En tales escenarios, puede apreciarse la existencia de un establecimiento permanente (EP) en España si concurren medios personales y materiales organizados de forma estable para el desarrollo de la actividad. Respecto a lo último mencionado, la calificación jurídica definitiva debe realizarse caso por caso atendiendo a la normativa interna, al convenio aplicable y a la doctrina administrativa.

En esta situación, el artículo 7 del Convenio España-Francia permite un escenario de tributación compartida dado que en España se actuaría con un EP.

De acuerdo con las Consultas de la DGT V118-15 (2015) y V1241-17 (2017), si se cumple el artículo 27.2 de la LIRPF —se tiene a personal a jornada completa con contrato laboral—, implicará la existencia de actividad económica a través del EP, ya que la DGT fundamenta su criterio en que la concurrencia de este requisito acredita la infraestructura mínima y la organización de medios empresariales necesaria para tal calificación.

Es fundamental advertir que la contratación de una persona a jornada completa puede ser un indicio relevante de organización empresarial y actividad económica, pero la existencia de establecimiento permanente exige un análisis adicional conforme al TRLIRNR y al convenio aplicable de cada país, especialmente para determinar si existe un lugar fijo de negocios o una estructura estable a través de la cual se desarrolla la actividad.

Por lo que, en este caso específico, el no residente deberá tramitar su alta en el modelo censal 036 antes del inicio de las operaciones para solicitar su NIF y designar a su representante obligatorio con residencia en España. Asimismo, estará obligado a presentar anualmente el modelo 200, tributando conforme a las normas generales del Impuesto sobre Sociedades y manteniendo una contabilidad separada. Por último, las rentas transferidas al extranjero devengarán una imposición complementaria del 19%.

4.1.3 Fiscalidad de la plataforma mediadora

Airbnb es una plataforma digital que actúa como intermediaria entre propietarios de inmuebles y usuarios que buscan alojamiento, facilitando la reserva y el pago del servicio a cambio de una comisión por su intermediación.

Se comentó previamente que la compañía nació en San Francisco y es de origen norteamericano, su sede central en Europa está establecida en Irlanda bajo la entidad *Airbnb Ireland Unlimited Company* (En adelante Airbnb Ireland). Es precisamente esta matriz irlandesa la que opera la plataforma y presta los servicios de mediación a los usuarios, por lo que las comisiones se facturan desde Irlanda o las filiales traspasan los ingresos a la misma, como se comentará posteriormente.

Por su parte, *Airbnb Marketing Services, S.L.* es una filial en España dedicada exclusivamente a la promoción y soporte comercial que tributa únicamente por los servicios de marketing que factura a su matriz irlandesa, sin que los ingresos de las reservas ni las comisiones de los usuarios tengan incidencia fiscal en el territorio.

La conclusión anterior no implica una ausencia total de tributación en España, ya que la filial española debe tributar por las funciones efectivamente realizadas en territorio español, normalmente remuneradas conforme a criterios de plena competencia. La cuestión controvertida es si las comisiones generadas por la intermediación digital pueden atribuirse a un EP en España o si corresponden exclusivamente a la entidad irlandesa.

4.1.3.1 Fiscalidad indirecta de la plataforma mediadora.

En este apartado se analiza la tributación de la actividad de mediación realizada por Airbnb entre el propietario y el cliente. De acuerdo con el artículo 11. Dos.15.º de la LIVA, esta operación constituye una prestación de servicios sujeta a la LIVA.

Sin embargo, Airbnb opera a través de dos estructuras de comisiones distintas, sus implicaciones tributarias se analizan de forma individualizada:

1. Modelo comisión compartida. La comisión cobrada por la intermediación se reparte entre el anfitrión y el huésped, lo que implica la existencia de dos prestaciones de servicios diferenciadas: una prestación de Airbnb Ireland al propietario y otra prestación de servicios de la plataforma al huésped

- Comisión cobrada al anfitrión. Suele girar en torno al 3% y se resta automáticamente del precio. Constituye la primera prestación de servicios tributable.

En este supuesto, el sujeto pasivo es Airbnb Ireland U.C que presta un servicio de mediación al anfitrión. Esta primera prestación de servicios tiene, en la práctica, el mismo tratamiento, si bien pueden plantearse dos supuestos alternativos con un enfoque más técnico:

- Si el propietario tiene NIF-IVA. al tratarse de una operación B2B, la prestación se localiza en España conforme al artículo 69. Uno.1.º de la LIVA. Sin embargo, al estar Airbnb Ireland U.C. establecida en Irlanda, resulta aplicable la inversión del sujeto

pasivo, por lo que el propietario debe autorrepercutirse el IVA correspondiente. La propia plataforma indica que, cuando el usuario facilita un NIF-IVA válido verificado mediante el sistema VIES, no repercute IVA sobre sus comisiones. No obstante, estos supuestos son minoritarios, ya que la mayoría de los anfitriones no presentan autoliquidaciones periódicas de IVA.

- Si el propietario no tiene identificación. La mayoría de los propietarios en Airbnb simplemente ponen su vivienda a disposición del huésped sin servicios adicionales, realizando una actividad sujeta pero exenta de la LIVA (Art. 20. Uno.23.º LIVA). Al no identificarse con un NIF-IVA profesional ante la plataforma, se entiende que el propietario es un particular.

En este escenario, resulta aplicable la regla especial del artículo 70. Uno.6.º vinculado al 70. Uno.1º de la LIVA, que localiza la mediación en España al vincularse a una operación inmobiliaria principal situada en territorio español. Airbnb recauda directamente el 21% de IVA e ingresa dicha cuota en la Hacienda española, probablemente a través del sistema de ventanilla única (OSS) gestionado desde Irlanda. Para estos anfitriones, al no tener derecho a deducción, el IVA de la comisión supone un coste soportado adicional.

- Comisión de servicios cobrada al huésped. Oscila entre el 14.1%-16,5% sobre el precio por noche y los importes adicionales que pueda cobrar el anfitrión. Por lo que, constituye la segunda prestación de servicios tributable.

En este caso, el sujeto pasivo sigue siendo Airbnb, que presta un servicio de mediación a particulares. En cuanto a la localización, resulta aplicable la misma regla especial del artículo 70. Uno.6.º vinculado al 70. Uno.1º de la LIVA, conforme a la cual la operación se entiende realizada en el territorio de aplicación del impuesto cuando el servicio se vincula a un alojamiento situado en España. En consecuencia, la comisión satisfecha por el huésped también queda sujeta al IVA en España y se grava al tipo general del 21%.

2. **Modelo de comisión única.** En este caso, toda la comisión se obtiene del cobro que recibe el anfitrión. Suele girar en torno al 15,5% y tiene las implicaciones fiscales explicadas en la comisión compartida para el propietario.

En conclusión, se destaca como todas las partes involucradas tienen obligaciones fiscales en la fiscalidad indirecta.

- Propietario deberá ser consciente en qué impuesto incurre al alquilar su inmueble.
- Plataforma deberá repercutir IVA por las comisiones cobradas tanto al usuario demandante como al oferente del servicio.
- El usuario que usa Airbnb satisface las cuotas correspondientes que normalmente vendrán implícitas en el precio final. El análisis permite concluir que el mismo deberá hacer frente a dos cuotas distintas, una cuota del 21% por la comisión de Airbnb – que ya viene incluida en los servicios de comisión pagados-y un 10% en el precio de la reserva si se le presta servicios hoteleros. El 21% lo podrá ver desglosado en la factura a través de la aplicación. Sin embargo, se ha determinado que el 10% de IVA

actualmente no se desglosa sino que el propietario lo adiciona al precio final y ha de indicarlo en la descripción del anuncio.

4.1.3.2 Fiscalidad directa de la plataforma mediadora.

Desde una perspectiva jurídico-tributaria, Airbnb, habría de configurarse como una entidad con personalidad jurídica con la finalidad de pagar, de acuerdo con la LIS el correspondiente impuesto en España.

Sus ingresos consistirían en las comisiones cobradas tanto al huésped como al propietario. Esto se debe a que el hecho imponible de LIS es la obtención de renta por el contribuyente cualquiera que fuese su fuente y origen. Por lo que, las comisiones formarían parte de su importe neto de la cifra de negocios. Posteriormente, se calcularía el Resultado Contable, magnitud de partida para calcular la base imponible, previos ajustes extracontables.

Si bien, las comisiones cobradas por la plataforma no tributan en España. Se comentó anteriormente que Airbnb nació en San Francisco y es una empresa norteamericana con una filial centralizada en Irlanda a través de la cual cobra las comisiones que obtiene en España. Para explicar mejor esta situación, es necesario hacer referencia a una serie de conceptos relacionados con la Fiscalidad Internacional.

En un primer lugar, la figura jurídica de EP es la que permite que una sucursal actúe como centro de imputación de rentas en el Estado de la Fuente:

De acuerdo con el artículo 5 del Convenio de Doble Imposición entre España-Irlanda, la empresa española con la que opera Airbnb en el territorio, no se considera un EP. Esto es debido a que, el apartado 4 del convenio reconoce que la misma actúa en España con un carácter auxiliar o preparatorio. En definitiva, *Airbnb Marketing Services S.L.* tributa por sus labores de marketing y publicidad ante la Agencia Tributaria Española pero los ingresos correspondientes a las comisiones se trasladan a la matriz ubicada en Irlanda.

Lo último mencionado se rige por el principio de los beneficios empresariales que dictaminan la mayoría de los convenios de doble imposición. En concreto, el artículo 7 del convenio menciona que los beneficios empresariales de una empresa de Irlanda solamente pueden someterse a imposición en Irlanda, a no ser que la empresa realice su actividad en España por medio de un EP situada en él.

Consecuentemente, los beneficios empresariales se someten a imposición en el Estado de residencia a no ser que exista un EP que permita que el Estado de la fuente también tribute por ellos. En este caso, la no existencia de EP en España provoca que los beneficios generados no tributen en el país. En concreto, Airbnb mantiene la sede central económica y financiera en Irlanda, Dublín.

Tras el análisis detallado de la operativa de Airbnb, se observa que la fiscalidad del sector inmobiliario colaborativo no responde a un esquema único, sino que se fragmenta en función de la naturaleza de los servicios prestados y la residencia fiscal de los intervinientes. Como se ha expuesto, la frontera entre la mera cesión del inmueble y la prestación de servicios propios de la industria hotelera determina un cambio radical en la tributación por IVA, pasando de la exención a la sujeción efectiva al tipo reducido

Con el objetivo de sintetizar las conclusiones alcanzadas en los epígrafes anteriores y facilitar una consulta rápida de la casuística analizada, se presenta a continuación un cuadro resumen que consolida el tratamiento fiscal aplicable en España para cada uno de los supuestos estudiados.

Tabla 2. Resumen del análisis fiscal sector inmobiliario.

Operación (Airbnb)	Impuesto	Sujeto Pasivo	Tributación / Obligación
Alquiler sin servicios hoteleros	IVA	Arrendador	Sujeto y exento (Art. 20. Uno.23º LIVA)
Alquiler con servicios hoteleros	IVA	Arrendador	Sujeto y no exento (10% tipo reducido)
Estancia exenta de IVA	TPO	Huésped	Tipo del 0,5% (ejemplo Cataluña)
Gestión del inmueble (sin personal)	IRPF IRNR	/Propietario	Rendimiento del capital inmobiliario
Gestión con persona contratada	IRPF IRNR	/Propietario	Rendimiento de actividades económicas (EP)
Comisión de intermediación	IVA	Airbnb	Sujeto al 21% (vía inversión o OSS)

Fuente: Elaboración propia a partir de la normativa vigente.

4.2 SECTOR DE COMPRAVENTA DE SEGUNDA MANO. CASO WALLAPOP

La compraventa de objetos a través de plataformas digitales constituye un segundo gran bloque con una creciente relevancia en el mercado. En el ámbito español ha adquirido especial importancia Wallapop, una plataforma que facilita la compraventa directa entre particulares mediante un sistema de geolocalización, lo que permite transacciones rápidas y de proximidad. A nivel europeo, destacan plataformas como Vinted, consolidada como referencia en la compraventa de moda y complementos.

En este tipo de operaciones, la principal problemática fiscal se concentra en el ámbito de la fiscalidad directa, al afectar principalmente a la tributación de las ganancias obtenidas por los particulares. Por este motivo, el análisis de este sector se desarrolla de forma más reducida en comparación con el anterior bloque del trabajo, al centrarse en cuestiones concretas del Impuesto sobre la Renta.

En este apartado se analiza cómo tributan los usuarios que operan en este tipo de plataformas. De base se expondrán dos casos que permitan ver cómo se gravan las operaciones entre compradores particulares y vendedores.

4.2.1 Compraventa entre particulares residentes en España.

La primera casuística se refiere a las operaciones de compraventa realizadas entre particulares a través de plataformas digitales como Wallapop o Vinted en territorio español.

4.2.1.1 Fiscalidad indirecta

En este apartado se procederá a analizar las implicaciones fiscales en los siguientes impuestos: IVA y TPO

Como punto de partida, cabría preguntarse si los vendedores son sujetos pasivos de LIVA y por tanto, deberían repercutir IVA en las operaciones.

Si la operación se realiza de forma puntual por un particular que no actúa como empresario o profesional, la entrega no queda sujeta a IVA, con independencia de que el precio pactado coincida o no con el valor de mercado, sin perjuicio de las reglas de valoración aplicables en otros impuestos.

Por lo que, es una operación no sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido. Esta afirmación abre la posibilidad de que la operación esté sujeta a la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas en concordancia con el TRITPyAJD. El artículo 7.1.A) del TRITPyAJD define el hecho imponible como *“las transmisiones onerosas por actos «inter vivos» de toda clase de bienes y derechos que integren el patrimonio de las personas físicas o jurídicas.”*

Asimismo, el artículo 8 del TRITPyAJD determina al comprador como sujeto pasivo del impuesto, quien queda obligado al pago del impuesto.

En el caso de Cataluña, a través del modelo 600 tributan la compraventa de bienes muebles a través de plataformas digitales cuando el vendedor es un particular. Este se deberá presentar con la tarifa TMV y se gravará a un tipo impositivo del 5%.

No obstante a todo lo anterior, cuando un particular utiliza Wallapop de forma habitual para la venta de bienes a precios de mercado, podría adquirir la condición de empresario a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido. En este sentido, el artículo 5. Uno.c) de la LIVA establece que tendrán la consideración de empresarios o profesionales quienes realicen la explotación de bienes con el fin de obtener ingresos continuados en el tiempo.

En conclusión, el vendedor solo deberá repercutir IVA si su actividad en Wallapop deja de ser puntual y se convierte en una actividad económica continuada de compraventa. Si se mantiene como un particular ocasional, la operación no estará sujeta al IVA y es el comprador quien debería autoliquidar el impuesto de TPO.

En la práctica, la mayoría de estas operaciones no tienen implicaciones en el ámbito de la LIVA al tratarse de ventas puntuales entre particulares.

4.2.1.2 Fiscalidad directa

En el ámbito de la fiscalidad directa, es necesario clasificar como tributa el rendimiento obtenido tras la compraventa que se pueda realizar en Wallapop. En este sentido, en el IRPF se puede generar una Ganancia o Pérdida Patrimonial para el vendedor. La renta obtenida a través de este tipo de plataformas tributará dependiendo de lo que se genere.

En términos generales, para calcular una variación patrimonial se compara el valor de transmisión y el valor de adquisición.

El caso más típico es la venta de un artículo por debajo del precio de mercado por el que lo compró. De forma que sí, de acuerdo con el artículo 35 de la LIRPF, el valor de adquisición normalmente corresponde con el importe real por el que dicha adquisición se hubiera efectuado y el valor de transmisión se realiza a un precio inferior:

$$\text{Variación patrimonial} = \text{Valor transmisión} - \text{Valor de adquisición}$$

$$\text{Valor transmisión} < \text{Valor de adquisición} = \text{Pérdida patrimonial}$$

Esta pérdida patrimonial no resulta fiscalmente deducible en la base imponible del ahorro debido a la limitación establecida en el artículo 33.5.b) de la LIRPF, que dispone que no se computarán como pérdidas patrimoniales aquellas debidas al consumo. La DGT, en criterios administrativos como el Informa 147807, aclara que al tratarse de bienes de consumo duradero —tales como vehículos, electrodomésticos o ropa—, para el cálculo de la variación patrimonial es necesario minorar el valor de adquisición en la depreciación derivada del uso. Bajo esta premisa, si un particular vende a través de plataformas como Wallapop un bien por su valor de mercado actual, la administración considera que no existe una alteración patrimonial real, puesto que el valor remanente ha sido efectivamente "consumido" por el contribuyente durante el tiempo que hizo uso del objeto.

Para ilustrar esta casuística, la doctrina especifica el ejemplo de un particular que vende un vehículo por su valor de mercado de 10.998 euros, habiéndolo adquirido previamente por 28.200 euros. En este supuesto, la doctrina administrativa concluye que no existirá alteración patrimonial alguna, dado que los 17.202 euros de diferencia no se consideran una pérdida fiscal, sino el valor que ha sido efectivamente consumido por el contribuyente durante el periodo de utilización del bien.

Este criterio de no computar la pérdida cuando esta deriva de la utilización normal del bien ha sido ratificado en diversas consultas vinculantes.

Por ejemplo, la consulta V0372-21 (2021) referida a la venta de joyas, y la V0011-22 (2022), relativa a la enajenación de objetos de colección como cartas de juegos de rol, reiteran que el valor de transmisión no debe ser inferior al de mercado y que cualquier pérdida resultante de la utilización normal quedará excluida de cómputo por el citado precepto legal. En el caso específico de los coleccionables, la DGT señala incluso que la existencia de una pérdida es "improbable" debido a su tendencia a la revalorización, pero de producirse, se aplicaría una pérdida derivada del consumo no computable.

En relación con la consulta vinculante V1420-06 (2006), se analiza el caso de un contribuyente que sufre un accidente de automóvil resultando en la destrucción total del vehículo, siendo la única compensación económica obtenida el importe percibido por su venta para desguace.

La DGT establece que, al tratarse de bienes de consumo duradero, para determinar la ganancia o pérdida patrimonial se debe minorar el precio de adquisición original en el importe correspondiente a la depreciación experimentada por su uso. De forma que, el valor de

adquisición a efectos fiscales se corresponda exactamente con el valor de mercado del automóvil en el momento del accidente.

Bajo este criterio, si el valor de transmisión fuese igual a dicho valor de mercado, no existiría una pérdida patrimonial computable

Por el contrario, la pérdida patrimonial sí será computable cuando se pueda justificar que el valor de transmisión es efectivamente inferior al valor de mercado que el vehículo conservaba antes del accidente. En este supuesto, la pérdida resultante no obedece a la utilización o consumo normal del bien, sino al deterioro extraordinario provocado por el siniestro, permitiéndose por tanto su integración en la base imponible del periodo impositivo correspondiente

Finalmente, es esencial destacar que, aunque el uso de internet no altere la calificación de estas operaciones, el contribuyente asume la carga de la prueba según el artículo 106.1 de la Ley General Tributaria. Por tanto, es obligatorio conservar la justificación documental de las compras y ventas —facturas, comprobantes de pago o capturas de la transacción— para acreditar ante los órganos de inspección las fechas y los valores reales de adquisición y transmisión.

Como una segunda alternativa, la situación sería distinta si una persona decide vender un artículo por encima del precio de mercado por el que lo compró:

$$\text{Variación patrimonial} = \text{Valor transmisión} - \text{Valor de adquisición}$$

$$\text{Valor transmisión} > \text{Valor de adquisición} = \text{Ganancia patrimonial}$$

En este caso, la ganancia patrimonial se integra en la base imponible del ahorro y tributa conforme a la escala vigente en el ejercicio correspondiente. Consecuentemente, esta compraventa deberá ser incluida en la renta del vendedor.

Tal es la importancia de estas operaciones, que se aprobó una séptima modificación de la Directiva de Cooperación Administrativa para regular estos ámbitos, la DAC 7. Su relación con las compraventas hace necesario explicar la directiva y las consecuencias fiscales que conlleva para las plataformas, apartado que se explorará más adelante en este trabajo.

Por último, hay que comentar que, si el usuario de Wallapop vendiese de forma habitual sus productos por la aplicación, tributaría por Rendimientos de Actividades Económicas desde un punto de vista de la fiscalidad directa.

En conclusión, solo en el caso de que el valor de venta fuese superior al de compra original se manifestaría una ganancia patrimonial sujeta a tributación en la base imponible del ahorro, mientras que en el escenario habitual de venta de bienes usados por debajo de su precio de coste, el efecto fiscal es nulo al no ser la pérdida debida al consumo legalmente deducible

4.2.2 Compraventa entre particulares donde el comprador es no residente fiscal.

En un segundo supuesto se propone la posibilidad de que el comprador esté fuera del territorio nacional. Pues, en aplicaciones como *Vinted*, es muy normal que se produzcan transacciones entre vendedores particulares españoles hacia otros países de la Unión Europea.

La cuestión que surge es determinar cuándo el particular adquiere la condición de profesional.

4.2.2.1 Fiscalidad indirecta

Si la transacción es no recurrente, sería conveniente volver a acudir al TRITPyAJD, pues la ley no establece, con carácter general, un régimen diferenciado si el adquirente – sujeto pasivo del impuesto- es extranjero.

Por el contrario, si nos encontramos ante transacciones recurrentes donde el vendedor adquiere la condición de empresario debido a la comercialización continuada de bienes en la plataforma digital, la operación quedará sujeta al IVA. En estos supuestos, resultará de aplicación el régimen de ventas a distancia regulado en el artículo 68. Tres de la LIVA.

Así, cuando un empresario español envíe bienes con destino a particulares en otro Estado miembro, operará un umbral cuantitativo común de 10.000 euros anuales: si el volumen total de estas ventas es inferior, la operación tributará en origen (España), mientras que si se supera dicho límite, el impuesto se devengará en el Estado miembro de destino del adquirente.

Para canalizar esta tributación de forma simplificada, el sujeto pasivo podrá acogerse al régimen de ventanilla única (OSS), el cual permite liquidar el IVA correspondiente a los diferentes países de la Unión Europea mediante una única declaración trimestral (Modelo 369) gestionada por la Agencia Tributaria.

4.2.2.2 Fiscalidad directa

Desde el punto de vista de la fiscalidad directa, al ser vendedor residente fiscal español, se aplica las reglas comentadas en el caso anterior.

4.2.3 Fiscalidad de la plataforma mediadora.

A diferencia del análisis realizado sobre Airbnb, cuya matriz opera desde una jurisdicción extranjera, Wallapop es una entidad con residencia fiscal en España, con sede social en Barcelona. Esta circunstancia resulta de gran relevancia para el presente trabajo, ya que ha permitido el acceso directo a su memoria anual de 2024 mediante el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) , facilitando un análisis preciso de su realidad financiera y tributaria bajo la normativa española.

De acuerdo con su memoria, el modelo de negocio de Wallapop ha evolucionado de un simple tablón de anuncios a una plataforma de servicios integrados que genera ingresos a través de diversas vías:

- Wallapop Envíos: Es actualmente su principal fuente de ingresos, mediante el cobro de una tarifa por la gestión y el seguro del transporte entre particulares.

- Comisiones por transacción: La plataforma aplica una comisión (aproximadamente del 10%) a aquellas ventas que se gestionan íntegramente a través de su pasarela de pago seguro.
- Suscripciones profesionales (Wallapop Pro): Servicios de pago mensual para vendedores recurrentes que ofrecen ventajas de gestión y visibilidad.
- Publicidad y visibilidad: Monetización del tráfico web mediante la venta de espacios publicitarios y opciones para que los usuarios destaquen sus anuncios de forma temporal.

Según las cuentas anuales de 2024, estas líneas de negocio reportaron a la entidad un importe neto de la cifra de negocios de 101.040.436 euros, derivado íntegramente de la prestación de estos servicios.

4.2.3.1 Fiscalidad indirecta

Desde la perspectiva del IVA, la actividad de Wallapop se califica técnicamente como una prestación de servicios de mediación y gestión conforme al artículo 11. Dos.15.º de la LIVA.

Al tratarse de una empresa establecida en territorio español, todas las tarifas y comisiones mencionadas anteriormente, incluyendo los servicios de envío, protección y publicidad, están plenamente sujetas al impuesto al tipo general del 21%.

A diferencia de los modelos transfronterizos que a menudo requieren la aplicación de reglas de inversión del sujeto pasivo para los usuarios profesionales, Wallapop actúa como recaudador directo en territorio nacional, repercutiendo la cuota del impuesto a sus usuarios en cada factura emitida por sus servicios.

La efectividad de esta labor recaudatoria se manifiesta en el balance de situación de 2024, el cual registra una deuda corriente con la Hacienda Pública por concepto de IVA de 1.198.196 euros, correspondiente a las cuotas repercutidas pendientes de liquidación ante la AEAT al cierre del ejercicio

4.2.3.2 Fiscalidad directa

En cuanto a la imposición directa, la plataforma tributa en España por su renta mundial bajo la normativa de la LIS.

A pesar del notable crecimiento sostenido en su volumen de ingresos, los estados financieros de 2024 muestran que Wallapop registró unas pérdidas netas de 25.078.073 euros.

Resulta fundamental destacar el contraste estratégico con el modelo de Airbnb analizado previamente: mientras que en la plataforma norteamericana se expuso la controversia sobre el traslado de beneficios a Irlanda para evitar la tributación en España mediante estructuras de actividad auxiliar, en el caso de Wallapop la soberanía fiscal es plena. Al estar su dirección efectiva y la totalidad de su actividad económica localizadas en Barcelona, toda la riqueza generada por sus operaciones se somete directamente al control de la inspección tributaria española, consolidando sus bases imponibles en territorio nacional sin el riesgo de planificación fiscal agresiva asociado a otras multinacionales del sector.

Como cierre final al sector de compraventa, el análisis realizado a través de plataformas como Wallapop evidencia que, aunque se trata de operaciones cotidianas para millones de usuarios, su encuadre tributario depende estrictamente de la habitualidad del vendedor y de la existencia de un beneficio económico real en la transacción. A diferencia del sector inmobiliario, la principal complejidad en este bloque radica en la correcta calificación de las variaciones patrimoniales en el IRPF y en la visibilización de impuestos que, como el TPO, suelen ser frecuentemente ignorados por el usuario particular.

Como se ha expuesto en los epígrafes anteriores, mientras que la venta ocasional se mantiene fuera de la órbita del IVA para quedar sujeta a la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas, la administración es tajante al denegar la deducibilidad de las pérdidas que responden al simple consumo del bien. Este criterio exige al contribuyente un rigor probatorio elevado mediante la conservación de facturas y justificantes, puesto que solo en los supuestos de ganancia real —cuando el valor de venta supera al de adquisición— surge una obligación efectiva de tributación en la base imponible del ahorro

Con el fin de sintetizar de manera didáctica estas conclusiones y ofrecer una visión global del tratamiento fiscal de estas operaciones, se presenta el siguiente cuadro comparativo:

Tabla 3. Resumen del análisis fiscal en el sector de la compraventa.

Operación (Wallapop)	Impuesto	Sujeto Pasivo	Tributación / Obligación
Venta ocasional particular	IVA	Vendedor	No sujeta (particular no empresario)
Venta con pérdida patrimonial	IRPF	Vendedor	No computable (pérdida por consumo)
Venta con ganancia (precio > coste)	IRPF	Vendedor	Base del ahorro (escala vigente)
Compra a un particular	TPO	Comprador	Tipo del 5% (ejemplo Cataluña)
Venta habitual recurrente	/ IVA / IRPF	Vendedor	Actividad económica (Sujeto a IVA)
Servicios de la plataforma	IVA	Wallapop	Sujeto al 21%; la entidad repercute y liquida el impuesto en España.
Beneficio empresarial	IS	Wallapop	Sujeto (en 2024 registró bases negativas de 25.078.073 €)

Fuente: Elaboración propia a partir de la normativa vigente y las Cuentas Anuales de Wallapop, S.L.

V. OBLIGACIONES FORMALES DE LAS PLATAFORMAS.

La Directiva (UE) 2021/514, conocida como DAC 7, constituye uno de los principales instrumentos desarrollados por la Unión Europea para reforzar el control fiscal sobre las plataformas digitales y las operaciones realizadas a través de estas. Su aprobación supone un avance en materia de transparencia fiscal, al imponer a las plataformas la obligación de recopilar y comunicar información sobre determinados usuarios y transacciones a las Administraciones tributarias.

En España, la transposición de la DAC 7 viene por dos vías:

- Ley 13/2023, de 24 de mayo donde se modificó la Ley General Tributaria para introducir las obligaciones de información y de diligencia debida que deben cumplir los operadores de plataformas digitales.
- Real Decreto 117/2024, de 30 de enero que desarrolla el reglamento necesario para implementar estas obligaciones y formaliza los procedimientos de intercambio de información

5.1 Concepto y ámbito de aplicación

En primer lugar, conviene explicar que significan las siglas DAC, desglosándose como Directiva de Cooperación Administrativa. Son normas de la Unión Europea que obligan al intercambio automático de información fiscal entre Estados miembros para combatir el fraude y la elusión fiscal. Actualmente existen ocho, cada una adiciona una nueva área a informar por las administraciones tributarias. (Consejo de la Unión Europea, s. f.)

En concreto la DAC 7 está focalizada en las plataformas digitales. Esta impone la obligación de remitir determinada información sobre los vendedores que operan en este tipo de plataformas. Posteriormente, esta información se compartirá con la autoridad fiscal del Estado miembro de residencia del vendedor, y en su caso, del Estado en el que radique el inmueble.

La transposición realizada en España se fundamenta en el **MODELO 238**. Este modelo establece la obligación formal de que las plataformas presenten este modelo durante el mes de enero del año siguiente. Además, con carácter informativo, el ámbito de aplicación de este se limita a los siguientes supuestos:

- Venta de bienes. Consistente en la entrega de cualquier bien material.
- Prestación de servicios personales. Se define como un servicio que conlleva la realización de trabajo por horas o por servicio por parte de uno o varios particulares, que actúan de forma independiente o en nombre de una entidad, y que se lleva a cabo a petición de un usuario, ya sea en línea o físicamente fuera de línea, tras haber sido facilitado a través de una plataforma.
- El arrendamiento o cesión temporal de uso de bienes inmuebles, tanto de uso residencial como comercial, así como plazas de aparcamiento.
- El arrendamiento de cualquier medio de transporte.

Existen unos límites cuantitativos para definir cuando un vendedor está incluido en estas obligaciones informativas. El Real decreto ha establecido una delimitación negativa, definiendo a los vendedores excluidos:

1. Entidades estatales.
2. Entidades cotizadas en un mercado de valores conocidos, así como sus entidades vinculadas.
3. En arrendamientos de bienes inmuebles, si el operador de plataforma facilita más de 2.000 transacciones, no habrá de comunicarse.

Por lo que, todos los arrendadores que tengan un volumen de operaciones inferior a 2.000 transacciones estarían obligados a suministrar información a la plataforma para que esta pueda cumplimentar el modelo. No se especifica un volumen mínimo aparte de este, por lo que se entiende que la realización de un único servicio por parte de estos vendedores queda incluido en la obligación informativa.

4. Vendedores de bienes que realicen menos de 30 operaciones y que el importe total de la contraprestación pagada no supere los 2.000 euros durante el periodo de referencia.

Por tanto, si se alcanza o supera cualquiera de esos umbrales —30 operaciones o 2.000 euros—, la plataforma deberá incluir la información correspondiente.

Las plataformas digitales deben recabar de los vendedores la siguiente información (Agencia Estatal de Administración Tributaria, s. f.-b):

- Si es una persona física:
 - Nombre y apellidos.
 - Dirección principal.
 - Número de Identificación Fiscal, con indicación del Estado miembro de la Unión Europea o jurisdicción de emisión, o, en su ausencia, su lugar de nacimiento.
 - Número de identificación a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido o análogo, en su caso.
 - Fecha de nacimiento.
- Si es una persona jurídica:
 - Razón social.
 - Dirección principal.
 - Número de Identificación Fiscal, con indicación del Estado miembro de la Unión Europea o jurisdicción de emisión.
 - Número de identificación a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido o análogo, en su caso.
 - Número de registro de la empresa, en su caso.
 - Identificación de los establecimientos permanentes desde los que se ejercen actividades mencionadas anteriormente en la Unión Europea, con indicación del Estado miembro en el que estén ubicados.

En caso de que la actividad realizada por el vendedor consista en el arrendamiento o cesión temporal de bienes inmuebles, las obligaciones de información son más amplias, e incluyen:

- La dirección de cada bien inmueble.
- El número de referencia catastral del inmueble o el equivalente que se establezca en otras jurisdicciones.

- Los documentos, datos o información que acrediten que el bien inmueble comercializado pertenece al mismo propietario cuando se trate de un vendedor excluido.

5.2 El modelo 238 y la distinción entre información y tributación

Es fundamental matizar que esta declaración es informativa y no exige nuevas obligaciones tributarias para los usuarios que operan en una plataforma, al menos, automáticamente.

Se debe realizar una distinción entre obligado a informar y obligado a tributar.

Centrándonos en el caso Wallapop, si un operador supera el umbral de 30 operaciones o 2.000€ en ventas, esto significa que deberá rellenar un formulario y estará obligado a suministrar información pero no implica directamente la tributación de las operaciones.

Si bien, suministrar esta información puede resultar esclarecedora para destapar posibles ganancias patrimoniales encubiertas. Como ya se comentó en el análisis fiscal, un vendedor en Wallapop estará obligado a tributar si obtiene una ganancia patrimonial lo cual ocurre cuando el valor de transmisión es superior al valor de adquisición.

Para aclarar la confusión de sus clientes, en la página web de la empresa se encuentra una tabla que resume la idea que se intenta transmitir.

Figura 6. Resumen conexión DAC 7 y obligación a tributar

Entonces, ¿qué implica DAC7 para mí al vender en Wallapop?

Casuísticas	¿Debo rellenar el formulario DAC7?	¿Debo incluir mis ganancias en la declaración?
Soy vendedor/a particular y he vendido por debajo de los límites de DAC7 y por debajo del precio de compra .	✗	✗
Soy vendedor/a particular y he vendido por debajo de los límites de DAC7 y por encima del precio de compra .	✗	✓*
Soy vendedor/a particular y he vendido por encima de los límites de DAC7 y por debajo del precio de compra .	✓	✗
Soy vendedor/a particular y he vendido por encima de los límites de DAC7 y por encima del precio de compra .	✓	✓*
Ver ejemplos	Cómo funciona el formulario DAC7	¿Debo incluir las ventas de Wallapop en mi declaración de la renta?

Fuente: Página web Wallapop.

En la figura 6 se pone de manifiesto lo siguiente:

No obligado a informar ni tributar por las transacciones es la situación con la que se encuentra la mayoría de los operadores que utilizan esta aplicación.

Si bien aquello que obliga a informar son los límites de 30 operaciones y 2.000€ en transacciones, solo teniendo que tributar por los mismos si se producen ganancias patrimoniales, cuando se vende a un precio superior al valor de adquisición.

Por lo que nacen situaciones en las que se informa y no se tributa, y viceversa, no se informa pero sí se tributa.

Por ejemplo, si un usuario vende 40 artículos pero en todos ellos obtiene una pérdida patrimonial, la operación no tributará en el IRPF, a pesar de que la plataforma esté obligada a informar de ello por superar el umbral de 30 transacciones.

En conclusión, la DAC 7 no crea un nuevo impuesto ni altera la calificación sustantiva de las rentas; únicamente incrementa la trazabilidad de operaciones que ya podían tener relevancia tributaria conforme al IRPF, IVA, IRNR, IS o TPO.

5.3 Análisis transversal y riesgos interpretativos

Una vez analizadas de forma pormenorizada las obligaciones formales y las implicaciones tributarias en los dos sectores de mayor impacto de la economía colaborativa en España, se hace patente que, aunque el vehículo tecnológico (la plataforma) es similar, el tratamiento fiscal diverge sustancialmente en función del objeto de la transacción. Mientras que en el sector inmobiliario la clave reside en la naturaleza de los servicios prestados (hoteleros vs. mera cesión), en el sector de compraventa el eje central es la existencia de una ganancia patrimonial real y la habitualidad del vendedor.

A continuación, se presenta un cuadro comparativo que sintetiza el análisis realizado. Este recurso permite contrastar cómo un mismo hecho económico (la intermediación digital) dispara obligaciones distintas para el usuario y la plataforma según el mercado en el que operen:

Tabla 4. Resumen final de ambos sectores.

	Sector Inmobiliario (Airbnb)	Sector Compraventa (Wallapop)
Imposición Indirecta (IVA / TPO)	IVA (10%) si existen servicios hoteleros. TPO (0,5% en Cat.) en arrendamientos exentos de IVA.	IVA (21%) solo si el vendedor es profesional. TPO (5% en Cat.) en ventas entre particulares.
Imposición Directa (IRPF / IRNR)	Rendimientos del capital inmobiliario. Califica como actividad económica si hay contrato laboral.	Variaciones patrimoniales (ganancias o pérdidas). No se computan pérdidas por consumo.
Fiscalidad Corporativa (IS)	Airbnb Marketing Services, S.L. tributa solo por servicios auxiliares. Comisiones tributan en Irlanda.	Wallapop, S.L. (Sede en Barcelona). Soberanía fiscal plena en España por su renta mundial.

Hecho Imponible de la Plataforma	Prestación de servicios de mediación transfronteriza sujeta al 21% de IVA.	Prestación de servicios de envíos, gestión y publicidad sujeta al 21% de IVA.
Obligaciones Formales (DAC 7)	Información obligatoria desde la primera operación de alquiler.	Límite de 30 operaciones o 2.000 € anuales para informar a la AEAT.
Riesgo Fiscal Interpretativo	Delimitación de servicios hoteleros y control efectivo del pago del TPO.	Acreditación del coste de adquisición y distinción entre particular y habitualidad.

Fuente: Elaboración propia.

Este análisis permite identificar una serie de riesgos interpretativos y desafíos técnicos que dificultan la correcta aplicación del sistema tributario en este entorno digital, y que sirven de fundamento para las propuestas de mejora de este estudio:

- Indeterminación de la habitualidad: La normativa actual no define con precisión el umbral cuantitativo en el que un usuario particular adquiere la condición de empresario a efectos de IVA e IRPF, generando inseguridad jurídica en la calificación de las rentas.
- Complejidad en la delimitación de servicios: En el caso de Airbnb, determinar qué servicios adicionales (como limpieza periódica o asistencia técnica) tienen la intensidad suficiente para ser considerados "propios de la hostelería" sigue siendo una fuente de conflicto administrativo.
- Ineficiencia en la recaudación del TPO: Existe una baja aplicación práctica de este impuesto en microtransacciones y alquileres cortos. Al recaer la obligación sobre el comprador o huésped, suele ser ignorada, provocando una pérdida de recaudación para las haciendas autonómicas.
- Dificultad probatoria en segunda mano: La falta de conservación de justificantes de compra por parte de los usuarios de Wallapop impide acreditar el valor de adquisición, lo que imposibilita la justificación de pérdidas patrimoniales legítimas ante una inspección.
- Traslado de beneficios de las plataformas: El uso de estructuras internacionales plantea dudas sobre la adecuada atribución de beneficios a la jurisdicción donde se desarrolla el mercado. El contraste es evidente con Wallapop, S.L., cuyos 101 millones de facturación se someten íntegramente al control de la AEAT en su sede de Barcelona.
- Confusión conceptual respecto a la DAC 7: Persiste el riesgo de que el contribuyente identifique erróneamente la obligación informativa (Modelo 238) con una obligación de pago, incluso cuando no existe una ganancia patrimonial real según la normativa sustancial del IRPF.

VI. CONCLUSIONES

El análisis realizado a lo largo de este trabajo permite concluir que la economía colaborativa ha dejado de ser un fenómeno residual para consolidarse como una parte relevante del mercado actual. Sin embargo, la falta de adaptación inmediata de la normativa a esta nueva realidad digital ha provocado diversas asimetrías fiscales y dificultades interpretativas. La diferencia entre la rapidez con la que evolucionan estas plataformas y la capacidad de reacción del sistema tributario ha dado lugar a una serie de problemáticas comunes que se resumen a continuación.

6.1 Problemáticas asociadas a la economía colaborativa.

1. Problemas regulatorios y de competencia.

La principal característica de la economía colaborativa es su limitada regulación. Si bien, son modelos de negocios que conviven en el mercado junto a los sectores tradicionales plenamente regulados. Desde la perspectiva de estos últimos, han aparecido nuevos competidores en el sector que ofrecen servicios similares sin estar sometidos a las mismas exigencias normativas y fiscales. En contraste, los operadores tradicionales deben cumplir estrictos estándares de calidad, licencias y obligaciones tributarias, lo que genera una situación de competencia desigual.

Un ejemplo representativo en el sector inmobiliario es el caso de Airbnb, donde las viviendas de uso turístico compiten directamente con la industria hotelera tradicional; esta última soporta una alta carga regulatoria en materia de licencias urbanísticas y la obligatoriedad de repercutir el IVA, frente a la habitual exención de este impuesto en los arrendamientos particulares sin servicios complementarios. De igual modo, en el sector del comercio de bienes, la plataforma Wallapop facilita un canal de distribución masivo donde particulares realizan transacciones recurrentes al margen del régimen general del IVA que afecta de forma estricta a los comercios minoristas físicos, diluyendo la frontera entre el intercambio ocasional y la actividad comercial profesionalizada.

2. Problemas fiscales internacionales.

Por otro lado, en el sector alojamiento, plataformas como Airbnb presentan desafíos desde el punto de vista de la fiscalidad internacional, en relación con la localización de los ingresos. En muchos casos, los beneficios generados en un país – Estado de la fuente- no tributan en el mismo, sino que se trasladan a otras jurisdicciones donde está ubicada la matriz.

Las plataformas reducen la tributación efectiva en el Estado de la fuente mediante el uso del EP utilizando el concepto de actividad auxiliar que establecen los Convenios de Doble Imposición. Así, se localiza la matriz de la plataforma digital en jurisdicciones con una fiscalidad más favorable y en el país en cuestión se ubica una filial que realiza una actividad secundaria.

Esta planificación fiscal reduce la capacidad recaudatoria del Estado donde se produce la actividad económica, generando tensiones en los sistemas tributarios nacionales. En

particular, el caso de Airbnb resulta especialmente relevante en países como España, donde el turismo constituye uno de los principales motores de la actividad económica. En este contexto, se genera un elevado volumen de operaciones a través de la plataforma; sin embargo, las comisiones percibidas por esta no se someten a imposición en el territorio.

3. Carga de obligaciones para el usuario particular.

Otra problemática es el desconocimiento de los usuarios de sus responsabilidades fiscales.

Para ejemplificar esta situación se puede comentar lo anteriormente comentado, el anfitrión de Airbnb debe gestionar el despliegue de obligaciones que conlleva el IVA si presta servicios hoteleros. A ello se añade la obligación de conservar de forma ordenada las facturas y justificantes de los gastos deducibles. Incluso para particulares que únicamente ponen a disposición su vivienda, esta carga administrativa puede resultar especialmente compleja, dado que su conservación resulta necesaria para acreditar los gastos deducibles en el IRPF.

En esta misma línea, la compraventa de segunda mano a través de plataformas como Wallapop también plantea dificultades en el ámbito del IRPF. Aunque la mayoría de las ventas se realizan por un valor inferior al de adquisición, generando económicamente una pérdida, la normativa fiscal limita su cómputo. En este sentido, se considera que las pérdidas derivadas del consumo de bienes de uso personal no son computables en el impuesto. Además, incluso en aquellos supuestos excepcionales en los que pudiera acreditarse una pérdida patrimonial deducible, suele existir una dificultad práctica para justificar el valor de adquisición original, debido a la falta de conservación de facturas o justificantes de compra. Todo ello evidencia las dificultades e injusticias que pueden surgir para los vendedores a la hora de cumplir correctamente con sus obligaciones fiscales y formales.

Adicionalmente, desde el punto de vista del comprador en transacciones realizadas por Wallapop, el adquirente es el sujeto pasivo del TPO, una obligación que se ignora de manera frecuente.

4. Dificultad de delimitación de la actividad

Finalmente, un problema común a todas estas plataformas es la dificultad para delimitar cuándo una actividad debe considerarse puntual o, por el contrario, una actividad económica habitual. Esta distinción resulta fundamental desde el punto de vista fiscal, ya que determina la sujeción a impuestos como el IVA o la calificación de los rendimientos en el IRPF. La falta de criterios claros facilita el uso indebido de estas plataformas, permitiendo que algunos usuarios operen al margen de las obligaciones fiscales y regulatorias correspondientes.

En definitiva, a juicio de este trabajo, todas las problemáticas expuestas redundan en un hecho fundamental: la realidad digital avanza a una velocidad muy superior a la capacidad de reacción del sistema económico y fiscal. Esta latencia legislativa es la causa de la mayoría de los problemas comentados.

Como consecuencia de esta brecha, existe una gran cantidad de operaciones que no se declaran, siendo un caso evidente el del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas donde la obligación recae en el comprador. Esto se puede deber a que se le presta

poca importancia a la operación por el hecho de estar relacionada con un particular y las administraciones tributarias autonómicas prescinden de estas cantidades. Si bien, cuando esta deja de ser puntual se produce un problema de recaudación notorio.

Asimismo, la falta de regulación específica convierte estas plataformas en una herramienta que puede servir para ocultar auténticas actividades económicas bajo la apariencia de intercambios puntuales, y si esto se une al hecho de que tanto empresas como particulares operan en las mismas plataformas, se dificulta la delimitación entre lo que constituye una actividad profesional habitual.

Por todo lo anterior, se hace imprescindible el desarrollo de una normativa específica que incluya de forma expresa el concepto de “plataformas digitales” en nuestra legislación. Pues, el análisis fiscal basado en la analogía con la fiscalidad actual genera todos estos conflictos comentados en este punto.

5. Opacidad estadística y falta de datos públicos actualizados.

Otra limitación relevante identificada en este estudio es la escasez de fuentes estadísticas públicas y actualizadas que analicen con rigor el volumen real y el crecimiento de estos modelos de negocio. La mayoría de las métricas disponibles provienen de informes elaborados por entidades privadas o de estimaciones sectoriales, lo que restringe el acceso de la comunidad académica y de las administraciones a un diagnóstico institucional certero. Esta opacidad cuantitativa impide trasladar con claridad a la ciudadanía la verdadera magnitud de un fenómeno que se encuentra plenamente integrado en sus hábitos cotidianos; transacciones tan normalizadas como reservar un alojamiento vacacional en Airbnb o adquirir un bien de segunda mano en Wallapop ocultan una dimensión económica global que permanece invisible o difusa en las estadísticas oficiales del Estado.

No obstante las problemáticas señaladas, es preciso reconocer que las administraciones públicas han comenzado a articular los primeros pasos normativos para mitigar la opacidad de este sector. El hito más significativo en esta dirección ha sido la aprobación e implementación de la Directiva DAC 7 —y su correspondiente transposición al ordenamiento interno español mediante el Modelo 238—, la cual introduce por primera vez obligaciones de información para las plataformas digitales

6.2 Propuestas de mejora.

Tras el análisis realizado sobre la fiscalidad en plataformas como Airbnb y Wallapop, y considerando la reciente implementación de la Directiva DAC 7, se proponen las siguientes medidas para reducir la incertidumbre jurídica y mejorar la eficiencia del sistema tributario en la economía colaborativa:

1. Definición fiscal expresa de "plataforma digital": Es imprescindible que la normativa interna incluya una definición jurídica clara y uniforme de lo que constituye una plataforma digital mediadora. Esto evitaría que se sigan aplicando normativas tradicionales por analogía, lo cual suele generar conflictos interpretativos en impuestos como el IVA o el Impuesto sobre Sociedades.

2. Establecimiento de criterios objetivos de habitualidad: Para solucionar la dificultad de delimitar cuándo un usuario actúa de forma puntual o profesional, se propone la creación de umbrales cuantitativos claros (por número de transacciones o volumen de ingresos) que determinen automáticamente el paso de una actividad ocasional a una actividad económica habitual. Esto aportaría seguridad jurídica a los usuarios de plataformas de compraventa como Wallapop.

3. Simplificación de obligaciones para pequeños usuarios: Dado que muchos usuarios son particulares con poca infraestructura administrativa, se recomienda simplificar sus obligaciones formales. Por ejemplo, en el caso de los anfitriones de Airbnb que prestan servicios hoteleros, se podrían diseñar regímenes especiales o sistemas de liquidación simplificada para el IVA que reduzcan su actual carga de gestión.

4. Coordinación de datos entre el Modelo 238 y el IRPF: Se propone que la Administración Tributaria utilice de forma proactiva la información recibida a través del modelo 238 (DAC 7) para integrarla directamente en los borradores de la declaración de la renta de los contribuyentes. Esta medida no solo facilitaría el cumplimiento voluntario de los usuarios de Wallapop o Airbnb, sino que también serviría para clarificar la distinción entre la obligación de informar y la de tributar realmente por ganancias patrimoniales.

5. Clarificación y control del TPO en microtransacciones: Es necesario unificar y clarificar el tratamiento de este impuesto en arrendamientos turísticos de corta duración y en la compraventa de bienes de segunda mano. Dado que en la actualidad es una obligación frecuentemente ignorada por los compradores y de difícil control para las administraciones autonómicas, se sugiere la creación de mecanismos de pago simplificados a través de las propias plataformas o la fijación de mínimos exentos para operaciones de escasa cuantía.

6. Revisión de los criterios de "actividad auxiliar" para filiales digitales: A la luz del análisis de la filial española de Airbnb, se estima necesaria una revisión de los Convenios de Doble Imposición y de la normativa interna para redefinir qué se considera una "actividad preparatoria o auxiliar" en el caso de filiales donde la matriz realiza principalmente una actividad digital de intermediación. El objetivo sería evitar que la fragmentación de funciones permita el traslado de beneficios hacia jurisdicciones de baja tributación, asegurando que la riqueza generada en el Estado de la fuente (España) tribute de manera acorde a su realidad económica.

En última instancia, la implementación de estas propuestas de mejora no debe percibirse exclusivamente como un refuerzo del control administrativo, sino como un paso imperativo hacia la consecución de la seguridad jurídica y la preservación de la neutralidad fiscal. Solo a través de un marco normativo que reconozca de forma expresa las características singulares de la economía de plataformas y que mitigue la actual latencia legislativa, será posible garantizar un escenario de competencia leal entre los operadores tradicionales y estos nuevos modelos de negocio.

En definitiva, la simplificación de las cargas formal-tributarias para el usuario particular y la optimización de los mecanismos de información vigentes —como la directiva DAC 7—

constituyen la vía necesaria para integrar de forma equitativa, eficiente y sostenible esta realidad digital en el sistema tributario español.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Estatal de Administración Tributaria. (s. f.-a). *147807. Venta por internet de bienes usados. Particulares*. Base de datos INFORMA. Recuperado 30 de mayo de 2026, de <https://www2.agenciatributaria.gob.es/ES13/S/IAFRIAFC12F?TIPO=R&CODIGO=0147807>
- Agencia Estatal de Administración Tributaria. (s. f.-b). *Agencia Tributaria: Preguntas frecuentes—DAC 7: Información para los vendedores*. Sede de la Agencia Tributaria. Recuperado 29 de abril de 2026, de https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/todas-gestiones/impuestos-tasas/declaraciones-informativas/modelo-238-decl_____informacion-parte-operadores-plataformas/preguntas-frecuentes/dac-7-informacion-vendedores.html
- Agencia Estatal de Administración Tributaria. (2025). *7.4.2.7. Reducción por inicio de una actividad económica*. Manual de Renta 2025. https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folletos/manuales-ayuda-presentacion/irpf-2025/7-cumplimentacion-irpf/7_4-rendimientos-actividades-economicas/7_4_2-regimen-estimacion-directa/7_4_2_7-reduccion-inicio-actividad-economica.html
- Airbnb. (s. f.). Airbnb. *Airbnb Newsroom*. Recuperado 19 de febrero de 2026, de <https://news.airbnb.com/ea/about-us/>
- Antón, Á. A., & Estrada, I. B. (2016). *El consumo colaborativo en la era digital: Un nuevo reto para la fiscalidad*. (No. 26/2016). Instituto de Estudios Fiscales. https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/documentos_trabajo/2016_26.pdf
- Beltran, A. (s. f.). *Plataformas de economía colaborativa: Una mirada global | Ostelea*. Recuperado 21 de febrero de 2026, de <https://www.ostelea.com/research/plataformas-de-economia-colaborativa-una-mirada-global>
- Bulchand, J., & Melián, S. (2018). *La revolución de la economía colaborativa*. LID Editorial España. <https://elibro-net.sire.ub.edu/es/ereader/craiub/269989?page=20>

- Carreño, P. (2025). *El intercambio de casas bate récord de pernoctaciones en España: HomeExchange se dispara un 35% y supera los 200.000 miembros*.
https://www.larazon.es/economia/intercambio-casas-bate-record-pernoctaciones-espana-homeexchange-dispara-35-supera-200000-miembros_20250131679c8329797cbb00013bf50b.html
- Comisión Europea. (s. f.). *Economía colaborativa*. European Comission. Recuperado 6 de enero de 2026, de https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/services/collaborative-economy_en
- Consejo de la Unión Europea. (s. f.). *Directiva 2011/16/UE del Consejo, de 15 de febrero de 2011, relativa a la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad y por la que se deroga la Directiva 77/799/CEE*. Recuperado 29 de abril de 2026, de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2011-80479>
- Convenio entre el Reino de España y la República Francesa a fin de evitar la doble imposición y de prevenir la evasión y el fraude fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio, firmado en Madrid el 10 de octubre de 1995., 12729 (1997).
<https://www.boe.es/boe/dias/1997/06/12/pdfs/A17982-17993.pdf>
- Couchsurfing. (s. f.). *How It Works*. Couchsurfing. Recuperado 21 de febrero de 2026, de <https://about.couchsurfing.com/about/how-it-works/>
- Dirección General de Tributos. (2006). *Consulta Vinculante V1420-06*.
<https://www.iberley.es/resoluciones/resolucion-vinculante-dgt-v1420-06-11-07-2006-1280731>
- Dirección General de Tributos. (2015a). *Consulta Vinculante V0575-15*.
https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0575-15
- Dirección General de Tributos. (2015b). *Consulta Vinculante V1188-15*.
https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V1188-15
- Dirección General de Tributos. (2017). *Consulta Vinculante V1241-17*.
https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V1241-17

- Dirección General de Tributos. (2021). *Consulta Vinculante V0372-21*.
https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0372-21
- Dirección General de Tributos. (2022). *Consulta Vinculante V0011-22*.
https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0011-22
- Eurostat. (2025). *Digital economy and society statistics—Households and individuals* [Eurostat statistics explained]. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Digital_economy_and_society_statistics_-_households_and_individuals
- Ley 13/2023, de 24 de mayo, por la que se modifican la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, en transposición de la Directiva (UE) 2021/514 del Consejo de 22 de marzo de 2021, por la que se modifica la Directiva 2011/16/UE relativa a la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad, y otras normas tributarias, No. Ley 13/2023, BOE-A-2023-12204 71538 (2023).
<https://www.boe.es/eli/es/l/2023/05/24/13>
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. (2015).
<https://www.boe.es/buscar/pdf/2014/BOE-A-2014-12328-consolidado.pdf>
- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio., 285 41951 (2006).
<https://www.boe.es/buscar/pdf/2006/BOE-A-2006-20764-consolidado.pdf>
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido. (1993).
<https://www.boe.es/buscar/pdf/1992/BOE-A-1992-28740-consolidado.pdf>
- Llagostera, C. S. (2025, septiembre 10). Wallapop pierde 25 millones de euros pese a mejorar sus ingresos. *Ara en Castellano*. https://es.ara.cat/economia/tecnologia/wallapop-pierde-25-millones-euros-pese-mejorar-ingresos_1_5492123.html
- Ortuño, A., & Jiménez, J. L. (2019). Economía de plataformas y turismo en España a través de Airbnb. *Cuadernos Económicos de ICE (Serie histórica)*, (97).
<https://doi.org/10.32796/cice.2019.97.6800>

Petropoulos, G. (s. f.). *An economic review of the collaborative economy*. Recuperado 4 de enero de 2026, de <https://euagenda.eu/publications/an-economic-review-of-the-collaborative-economy>

Real Decreto 117/2024, de 30 de enero, por el que se desarrollan las normas y los procedimientos de diligencia debida en el ámbito del intercambio automático obligatorio de información comunicada por los operadores de plataformas, y se modifican el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, aprobado por el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, en transposición de la Directiva (UE) 2021/514 del Consejo de 22 de marzo de 2021 por la que se modifica la Directiva 2011/16/UE relativa a la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad, y otras normas tributarias., «BOE» núm. 27, de 31/01/2024. Boletín Oficial del Estado. Recuperado 27 de mayo de 2026, de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2024-1771>

Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. (1993). <https://www.boe.es/buscar/pdf/1993/BOE-A-1993-25359-consolidado.pdf>

Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (2004). <https://www.boe.es/buscar/pdf/2004/BOE-A-2004-4527-consolidado.pdf>

Statista. (2025). *Annual billing of Airbnb in Spain* [Dataset]. <https://www.statista.com/statistics/1647112/annual-revenue-of-airbnb-in-spain/>

Tribunal Justicia de la Unión Europea. (s. f.). *Asunto C-434/15—Asociación Profesional Élite Taxi*. Recuperado 30 de mayo de 2026, de https://infocuria.curia.europa.eu/tabs/affair?lang=es&sort=AFF_NUM-DESC&searchTerm=%22C-434%2F15%22&publishedId=C-434%2F15

Wallapop. (2025, abril 2). *¿Qué es DAC7 y a que vendedores de Wallapop les afecta?* Centro de Ayuda. <https://ayuda.wallapop.com/hc/es-es/articles/19093732048785--Qu%C3%A9-es-DAC7-y-a-que-vendedores-de-Wallapop-les-afecta>

Wallapop, S.L. (2025). *Memoria correspondiente al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2024 e Informe de Gestión* [Cuentas Anuales Individuales]. Sistema de Análisis de Balances Ibéricos.